



EVE Auto Repair

مشروع مادة: دراسات الجدوى وتقييم المشروعات

د. نشوى مصطفى علي محمد

(2-1) 49328

الرقم الجامعي	اسم الطالبة	الرقم التسلسلي
435201872	وفاء عبد الله بن عبيد	34
435201466	رغد عبد الله القويز	28
435201566	شهد سليمان العريفي	29
435201186	العنود سعد الحيلان	25
435201897	نوره يوسف اليوسف	36

الفهرس:

4	الدراسة التمهيدية.....
5	المشاريع المقترحة.....
7	تقييم المشاريع المقترحة.....
8	الفكرة المختارة: ورشة الصيانة النسائية.....
9	الدراسة التسويقية.....
10	جدول المنافسين.....
12	تحليل SWOT.....
14	الاستراتيجية التسويقية المتبعة.....
16	الاستبانة.....
20	تحليل الاستبانة.....
22	الطلب المتوقع.....
25	ملخص الدراسة التسويقية.....
26	الدراسة الفنية.....
27	وصف المشروع:.....
28	اختيار الموقع الملائم للمشروع:.....
30	اختيار الفن الإنتاجي الملائم:.....
31	متطلبات المشروع من العمالة.....
33	جدول الأثاث والنقل:.....
34	احتياجات المشروع من الآلات والمعدات:.....
35	احتياجات المشروع من المواد:.....
36	المواد المساعدة:.....
37	الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع.....
38	التقييم البيئي للمشروع.....
38	العمر الإنتاجي والاقتصادي للمشروع:.....
39	ملخص الدراسة الفنية.....
41	الدراسة المالية.....
42	التكاليف الرأسمالية في المشروع.....
43	تكاليف التشغيل السنوية.....
45	الإيرادات والأرباح السنوية للمشروع.....
47	مؤشرات أداء للمشروع:.....
48	قياس حجم التعادل:.....
52	معايير تحليل الاستثمار.....

55	تحليل الحساسية.....
59	تقدير حدود الحساسية:.....
60	ملخص الدراسة المالية.....
62	الدراسة الاقتصادية والاجتماعية.....
63	الدراسة الاقتصادية.....
64	الدراسة الاجتماعية.....
66	تحليل الآثار التنموية للمشروع.....
67	ملخص الدراسة الاقتصادية والاجتماعية.....
68	المعوقات التي من الممكن أن تواجه المشروع مستقبلا:.....
68	ملفات الإنجاز.....



الدراسة التمهيدية

المشاريع المقترحة

الفكرة الأولى: ورش صيانة سيارات نسائية

وصف الفكرة: ورشة لصيانة السيارات متخصصة لفئة النساء مواكبة التطور ورؤية 2030 بقيادة المرأة للسيارة، ويتم توفير قطع الغيار مع إتاحة خدمة التوصيل والتركيب وتقييم الأعطال وتوفير "سطحة" ناقلية للسيارة إذا تطلب الأمر. ويتم طلب الخدمة عبر تطبيق إلكتروني للتواصل معنا.

هدف الفكرة: توفير خدمة صيانة تخدم فئة النساء بالسعودية للتسهيل وتمييز مشروعنا عن ورش الصيانة المشابهة.

الفكرة الثانية: أقلام التظليل

وصف الفكرة: قلم مخصص لاختبارات التي تكون الإجابة عنها عن طريق تظليل الدائرة المخصصة بورقة الإجابة ويعمل بواسطة ضاغط من أعلى القلم بضغط واحد يتم طباعة دائرة من أسفل القلم تمكنه من تظليل الدائرة بالكامل بدلا من تظليل الدائرة بالقلم المعتاد الذي يستغرق وقت من الطالب ويوجد ممحاة خاصة بالقلم من أجل التعديل.

هدف الفكرة: القلم يختصر الكثير من الوقت والجهد المخصص للإجابة مما يتيح للطالب الاستفادة من الوقت للأسئلة الأخرى وضغط واحدة من القلم كافية للتظليل الكامل، وتساعد فكرة القلم الى تخصيص الكثير من الاختبارات ذات التظليل ويمكن استخدامه في جميع اختبارات القياس والاختبارات الجامعية.

الفكرة الثالثة: محل الهدايا تذكارية

وصف الفكرة: محل مختص بتوفير الهدايا التذكارية للسياح، يخلق علامة تجارية واسم تجاري يصف المملكة العربية السعودية، مثال على ذلك: رمز الجمل. مبدئيا سيكون بشاحنات تتمركز بالمناطق السياحية لجذب السياح، ويتضمن هدايا تذكارية من حقائب وملابس إلى أكواب وغير ذلك.

هدف الفكرة: فرصة عدم وجود الكثير منها بالمملكة، سيكون تضامنا مع رؤية 2030 التي تشجع على السياحة بالمملكة بفتح الباب للسياح، وسيقدم فرص للأسر المنتجة بعرض منتجاتهم التراثية بالتعاون معنا عن طريق خلق منتجات جديدة تبرز تراثنا بطريقة عصرية وتراثية بنفس الوقت، وبذلك ندعم الاقتصاد بالدولة من الناحية الاجتماعية والمالية.

الفكرة الرابعة: صيانة المنازل

وصف الفكرة: عبارة عن سيارة فان متنقلة مزودة بأدوات وعمال متخصصين بالصيانة المنزلية يتم التواصل معهم بالطلب إلى المنزل وعمل فحص وصيانة حسب رغبة العميل.

هدف الفكرة: التسهيل للعوائل لعمل الصيانة المنزلية بوقت أسرع وجهد أقل بطريقة سهلة.

الفكرة الخامسة: مدربات رياضة شخصيات

وصف الفكرة: في الآونة الأخيرة ازداد الوعي الصحي والحرص على الجسم المثالي وكذلك التغذية السليمة لذلك أنت الفكرة بدراسة جدوى توفير مدربات شخصيات سعوديات يأتون للمنازل بعقد شهري لتدريب ربات المنزل اللاتي لا يستطعن التسجيل بالنوادي المكلفة.

هدف الفكرة: رفع مستوى الصحة العامة لدى ربات المنازل.

تقييم المشاريع المقترحة

أفكار المشروعات					معايير التقييم الجزئية	معايير التقييم الكلية	م
مدربات رياضة شخصيات	صيانة المنازل	محل الهدايا تذكارية	اقلام التظليل	ورشة صيانة نسائية			
3	4	2	2	4	مستوى الطلب المحلي	السوق	1
-	1	-	3	-	إمكانية التصدير		
-	3	2	5	4	مدى توافر منافذ التوزيع		
3	3	3	3	5	إحتمالات الطلب في المستقبل		
4	4	2	4	4	مدى تناسب التكاليف الأستثمارية مع الموارد المتاحة	التكاليف والربحية	2
3	3	5	2	3	معدلات الربحية للشركات المشابهة		
2	4	5	5	5	مدى توافر المواد الخام	الجوانب الفنية	3
3	2	5	5	3	مدى توفر الخبرات الإدارية		
2	5	4	4	4	مدى توافر الخبرات الفنية		
5	4	1	2	2	درجة تلويث البيئة	الجوانب الاجتماعية	4
2	2	4	2	2	درجة الاعتماد على عمالة محلية		
5	4	4	3	5	المنافع الإيجابية للمشروع		
35	39	37	40	41		المجموع	
5	3	4	2	1		الترتيب	

جدول رقم (1)

الفكرة المختارة: ورشة الصيانة النسائية

أسباب الاختيار:

- 1- حصولها على أكبر نسبة مقارنة بباقي الأفكار.
- 2- توفر الموارد والخبرات الفنية.
- 3- مواكبة التطور حسب رؤية 2030 والسماح بقيادة المرأة في السعودية.
- 4- توفير الخصوصية والأمان للمرأة السعودية.
- 5- تنشيط التجارة الإلكترونية في مجال صيانة السيارات وذلك عبر تطبيق الإلكتروني المشروع.
- 6- توفير فرص عمل لخريجات قسم الهندسة من الجامعات السعودية.



الدراسة التسويقية

- **العملاء:** فئة النساء من الشباب والكبار، من خلال الخدمة المباشرة (بواسطة موقع الورشة أو التطبيق الإلكتروني).
- **السوق:** خدمة جميع مناطق الرياض.

جدول المنافسين

العيوب	المزايا	المنتجات/الخدمات	أسم المنافس	
عدم توفر جميع قطع الغيار لجميع السيارات، وجود أخطاء برمجية في التطبيق وتوقفه لأعطال فنية، عدم المصداقية في توصيل قطع الغيار، حاجة التطبيق للتطوير	تقديم خدمات الضمان، التوصيل و الشحن السريع لجميع مدن المملكة، إمكانية المقارنة والتعرف على جودة القطع، إطلاع المستخدمين بالعروض الجديدة من قطع السيارات، توفير خدمة التقييم، خدمة السداد بوسائل متعددة	منصة لبيع قطع غيار السيارات المستعملة من متاجر التشليح في المملكة	تشليحي	1
التأخير بالوقت . عدم توفر جميع الخدمات المطلوبة من قبل السائقين .	يقدم خدمات صيانة السيارات من خلال استخدام التطبيق بمجرد الطلب يأتي لك العامل المخصص لصيانة السيارات. يقدم الخدمات على مدار اليوم يقدم الكثير من الخدمات مثل صيانة الإطارات المتضررة ونقل السيارات للورش. السعر مناسب ومتوافق مع السوق	تطبيق إلكتروني لصيانة السيارات	مرني	2
سعر مرتفع، سوء السمعة بين المستخدمين، من آراء الزبائن عدم توفر الخدمة بجميع الأوقات،	خبرة أكثر من 12 سنة، ورشة متنقلة كاملة، تعبئة الوقود، توفير سطحات، غسيل سيارات، إصلاح الإطارات والبطاريات وشحنها، خدمة عملاء واستشارات مجانية على مدار الساعة، إمكانية الانضمام إلى فريق مزودي الخدمة	تطبيق إلكتروني يوفر ورشة متنقلة مع طلب سطحات.	أز هلهأ	3

<p>سعر مرتفع من آراء الزبائن عدم توفر الخدمة بجميع الأوقات،</p>	<p>سهولة الإستخدام، يشمل جميع دول الخليج، يوفر الخدمة على مدار الساعة، إمكانية تقييم مقدمي الخدمة، توفير خاصية GPS والتتبع المباشر على الخريطة لمزود الخدمة حتى وصولها، خاصية المحادثة النصية والصوتية والتواصل المباشر مع مزودي الخدمة</p>	<p>تطبيق إلكتروني يوفر سطحات لخدمة نقل السيارات</p>	<p>سطحات</p>	<p>4</p>
<p>تطلب وجود العميل في نفس الموقع للورشة. متواجدة بمناطق محددة، تفاوت الخبرات الفنية، بيئة رجالية بشكل كامل</p>	<p>سعر أقل مقارنة بوكالات السيارات، ورش متخصصة حسب صناعة السيارة</p>	<p>توفير قطع الغيار وخدمات التشليح وغسيل السيارات</p>	<p>ورش صيانة السيارات</p>	<p>5</p>

جدول رقم (2)

تحليل SWOT

S	W	O	T
مواطن القوة الداخلية ميزه تنافسية وهي التخصص في قطاع النساء	مواطن الضعف الداخلية اسم جديد على السوق	الفرص الخارجية دعم قرار قيادة المرأة للسيارة	التحديات الخارجية شهرة المنافسين
سهولة التواصل مع الشريحة المستهدفة	الاعتماد على العمالة الأجنبية بشكل كبير	حاجة السوق السعودي، بسبب قلة خبرة النساء وتوجههم لمجال القيادة	إضافة خدمات مماثلة للمنافسين
ضمان الجودة والثقة في تقديم الخدمات	حواجز اجتماعية في البداية لتقبل فكرة الصيانة النسائية	الاستفادة من خريجي قسم الهندسة من النساء بتوفير فرص عمل لهم	احتمالية انسحاب المستثمرين من المشروع.
خبرة القائمين على المشروع في التطبيقات الإلكترونية	رأس مال مرتفع	توفر الموارد	التقلبات الاقتصادية.
توفير خدمة GPS عبر التطبيق الإلكتروني	الاعتماد على المصانع الخارجية في توفير القطع.	جود عيوب لدى المنافسين يمكن التميز بها	ارتفاع البنزين وذلك يؤدي إلى ارتفاع تكاليف توصيل الخدمات.
محادثات نصية وصوتية	الحاجة إلى مستثمر.	دعم التجار للمشروعات الناشئة والواعدة.	استحواذ الشركات الكبيرة على خدماتنا.
تقييم الخدمات لما بعد الاستخدام	ساعات عمل الموظفين	الحكومة في رؤية 2030 تشجع على الأعمال التجارية السعودية الناجحة.	
عدم وجود منافسين أكثر	عدم وجود خبرة إدارية كافية كنساء في هذا المجال	إمكانية توسيع المشروع لمناطق أخرى في حالة نجاحه	
الدعم على مدار الساعة	قلة وجود كادر عمل سعودي في هذا المجال	ازدياد المعاهد التقنية بتدريب الأيدي العاملة المحلية	

SO	WO	ST	WT
المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والفرص الخارجية	المبادرات المبنية على مواطن الضعف الداخلية والفرص الخارجية	المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والتهديدات الخارجية	المبادرات المبنية على مواطن الضعف الداخلية والتهديدات الخارجية
الاستفادة من دعم حاضنات الأعمال لبدء مشروعنا.	مع رؤية 2030 الاقتصاد السعودي سينمو مما يزيد فرص الاستثمار	الميزة التنافسية وهي التخصص في قطاع النساء بإمكانها التغلب على شهرة المنافس.	لا يوجد لدينا سمعة بالسوق ونتفادى ذلك بالبحث عن مستثمرين معروفين بالسوق.
الاستفادة من توجه الحكومة الجديد لدعم الاقتصاد وذلك بدعم رأس مالنا من قبل الحكومة وتشجيعنا لتقديم خدمات أفضل.	مع رؤية 2030 سيزداد الطلب على العمالة المحلية مما يؤدي الى تقليل الاعتماد على العمالة الاجنبية	تعتبر خدمة جديدة ومميزة بذلك تجذب المستثمرين للاستثمار بمشروعنا.	التفاوض مع شركات المعدات لخفض اسعار القطع المقدمة لنا.
اتجاه النساء الجديد للسيارات وهذا سيحفزنا لتقديم خدماتنا بشكل أسرع وأسهل.	خدمتنا المتنقلة تضمن لنا استمرار المستثمرين باستثمارهم معنا.	ضمان الجودة والثقة يساعد على ضمان بقاء المستثمرين واستمرارهم بدعم مشروعنا.	تقديم خدمات ذات جودة عالية.
الحكومة في رؤية 2030 تشجع على دخول المواطن السعودي لمجال التجارة وتنمية السوق الاقتصادي.	الاحترافية مطلوبة لضمان الجودة والخدمة وبذلك لا بد من فريقنا المدرب في المعاهد قبل العم معنا.	بسبب وجود التطبيقات والاطلاع على آراء العملاء يساعد على تحسين الجودة والخدمات المقدمة.	عمل عروض ترويجية للترويج لخدماتنا وأهميتها بين المستثمرين.
الميزة التنافسية وهي التخصص في قطاع النساء تستغل توجه النساء لمجال القيادة			تقليل التكاليف عن طريق الاعتماد على الايدي العمالة المدربة.
الوصول لشريحة أكبر من النساء وذلك من خلال التسويق للتطبيق الالكتروني عبر مواقع التواصل الاجتماعي			

جدول رقم (3)

الاستراتيجية التسويقية المتبعة

استراتيجية اختراق السوق لفئة النساء عن طريق توفير خدمات متخصصة للنساء بقيادة السيارة.

تحديد أدوات السوق:

المنتج	السعر	الترويج	الموقع
-خدمات صيانة السيارات بالطلب عبر التطبيق (تغيير زيت – تغيير كفر، نفخ كفر – شحن بطارية – المساحات وغيرها) -تعبئة بنزين -تزيين سيارة -غسيل سيارة -خدمة طلب قطع الغيار وتركيبها -خدمة نقل السيارة إلى الورشة وإعادتها	-تنوع الأسعار وفق تنوع الخدمات -الأسعار متوسطة -منح خصومات	-حسن معاملة العملاء -الاستجابة الفورية للطلبات -وجود تطبيق الكتروني على أجهزة الجوال للإعلان ولتقديم الخدمات من خلاله -جودة وسرعة خدمة التوصيل والتركيب -استخدام عروض ترويجية مثل توزيع الكوبونات المخفضة في الجامعات النسائية. -الدعاية والإعلان عبر مواقع التواصل الاجتماعي	-وجود تطبيق الكتروني على أجهزة الجوال لطلب الخدمة من خلاله -توفر ورشة صيانة في مدينة الرياض تحديدًا -غرب الرياض -توفير سيارات ناقله "سطحة"

جدول رقم (4)

تحديد أقسام السوق:

المعايير الجغرافية	المعايير الديموغرافية	المعايير الاجتماعية	المعايير الاقتصادية
-يستهدف المشروع السوق المحلي للمملكة العربية السعودية وتحديداً منطقة الرياض.	-يستهدف المشروع فئة النساء من الشباب والكبار.	المشروع يخدم جميع النساء القادرات على القيادة من العائلات والأفراد في الصيانة الدورية أو الطارئة.	ستكون مناسبة لأصحاب الدخل المرتفع والمتوسط.

جدول رقم (5)

مرحلة نمو المنتج المنافس:

تطبيق إلكتروني لصيانة السيارات: مرني

في مرحلة نمو المنتج:

تقوم استراتيجية " مرني " على الخدمة من خلال تطبيق الكتروني لجذب أكبر شريحة من العملاء وأسرع وصولاً لهم، والترويج من خلال وسائل التواصل الاجتماعي. التطبيق لا زال في مرحلة النمو فلم يحقق الانتشار الواسع لوجود منافسين آخرين له بالسوق.

1. تحديد استراتيجية التسويق

-تحديد النصيب النسبي للمشروع من السوق:

$$\text{النصيب النسبي} = 1 / 3 = 0.33$$

* تم قصر المنافسين على اثنين لأنهم المتشابهين للخطط التسويقية.

سنقوم باستخدام استراتيجية التركيز، من خلال خدمة منطقة الرياض وفئة النساء

-تحديد علاقة المنتج بالسوق:

اتباع استراتيجية الاختراق، نظراً لأننا نُصنف علامة تجارية جديدة على السوق مختصة بالنساء، وذلك بتخفيض السعر عن بقية المنافسين وزيادة الاعلانات بهدف جذب أكبر عدد ممكن من العملاء الجدد.

-استراتيجية تحديد الموقف التنافسي للمشروع:

تم اختيار استراتيجية السوق، لأن المشروع في مرحلة البدء وسيكون الإعلان عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي كما أن المقر الرئيسي سيكون بالرياض.

الاستبانة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، عزيزتي القارئة، تماشيًا مع قرار قيادة المرأة قمنا نحن طالبات جامعة الملك سعود بمادة دراسات الجدوى وتقييم مشروعات بدراسة مشروع ورشة صيانة سيارات نسائية. لذلك نضع بين أيديكن هذه الاستبانة للأغراض البحثية والعلمية فقط لتلبية رغباتكن والمساهمة في تطوير ورفع جودة الخدمات شاكرين لكن تعاونكن...

الجنس:

- أنثى
- ذكر

العمر:

- 18-25 سنة
- 26-30 سنة
- 31-36 سنة
- 37 سنة فما فوق

الدخل:

- أقل من 3000 ريال
- 3000-6000 ريال
- 6000-10,000 ريال
- أكثر من 10,000

منطقة السكن بالرياض:

- جنوب
- غرب
- وسط
- شرق
- شمال

الهدف الأول الرغبة في المنتج:

هل ترغبين بوجود خدمة صيانة سيارات نسائية؟

- نعم
- لا

الهدف الثاني: مواصفات الخدمة:

ما نوع الخدمات التي تفضلين تقديمها؟

- خدمات صيانة
- خدمات تزيين "اكسسوارات"
- خدمات تنظيف
- خدمات تظليل

▪ أخرى

الهدف الثالث: عدد الوحدات المطلوبة:

كم تتوقعين ستحتاجين لخدمات صيانة السيارة في السنة؟

▪ شهرياً

▪ كل ستة أشهر

▪ كل أربعة أشهر

الهدف الرابع: السعر

برأيك ما الأسعار المناسبة للخدمات البسيطة (تظليل، تزيين السيارة...):

▪ 100 - 50 ريال

▪ 150 - 100 ريال

▪ 200 - 150 ريال

برأيك ما الأسعار المناسبة للخدمات المتوسطة (بنزين، تنظيف، تغيير زيت...):

▪ 200 - 150 ريال

▪ 300 - 200 ريال

▪ 500 - 300 ريال

برأيك ما الأسعار المناسبة للخدمات المعقدة (تغيير الإطارات، نقل السيارة، أضرار الحوادث...):

▪ 700 - 500 ريال

▪ 900 - 700 ريال

▪ 900 ريال فأكثر

الهدف الخامس: مرونة الطلب السعرية

هل سيزيد طلبك في حال انخفاض الأسعار بنسبة 10%؟

▪ يزيد كثيراً

▪ يزيد قليلاً

▪ يزيد بنفس النسبة

▪ لن يتأثر

هل سيقبل طلبك في حال ارتفاع الأسعار بنسبة 10%؟

▪ يقل كثيراً

▪ يقل قليلاً

▪ يقل بنفس النسبة

▪ لن يتأثر

الهدف السادس: مرونة طلب الدخل

هل سيزيد طلبك في حال ازدياد دخلك بنسبة 10%؟

▪ يزيد كثيراً

▪ يزيد قليلاً

▪ يزيد بنفس النسبة

▪ لن يتأثر

الهدف السابع: الإعلانات

ماهي الوسيلة المفضلة لديك للتعرف على ورشة صيانة السيارات النسائية؟

- وسائل التواصل الاجتماعي
- الإذاعة
- مطبوعات
- الرسائل النصية
- الإعلانات التلفزيونية

إذا تم تغيير الوسيلة الإعلانية من "وسائل التواصل الاجتماعي" إلى "الإذاعة"، فإن طلبك على المنتج سوف:

- يقل الطلب
- يتأثر بنفس النسبة
- يزيد الطلب
- لن يتأثر

ما هو مصدر المعلومات الموثوق به عن خدمات صيانة السيارات بالنسبة لك؟

- الإعلانات "المؤثرين"
- أفراد الأسرة
- التوصيات
- التجارب الشخصية

الهدف الثامن: المنافسين

ما الذي تفضليه بورش الصيانة المنافسة؟

- سرعة الاستجابة
- السعر
- حسن المعاملة
- قطع الغيار الأصلية
- توفر الخدمة 24 ساعة

ما الذي يجذبك في التعامل والاستمرار مع شركة ما بعد انتهاء الخدمة المقدمة؟

- عروض تخفيض للعميل
- بطاقة عضوية للعميل
- خدمات مجانية للعميل "مثل: توصيل مجاني"
- خدمات ما بعد البيع

هل وجود العمالة الأجنبية في الورش الأخرى سيزيد من ذهابك إليها؟

- نعم سأذهب
- لا، أفضل العمالة المحلية
- لا يهم

الهدف الثامن: منافذ التوزيع

هل تفضلين طلب الخدمات عن طريق:

- تطبيق جوال
- موقع إلكتروني
- اتصال هاتفي

أين تفضلين أماكن تواجد الخدمات؟

- حول الطرق الرئيسية
- الأحياء السكنية
- المحطات
- المنزل

في حال وجود تطبيق أو الموقع الإلكتروني كوسيلة للطلب، أي من طرق الدفع التالية تفضلين استخدامها:

- بطاقة الصراف الآلي "التحويل البنكي"
- بطاقة ائتمان
- الدفع نقداً

الهدف العاشر: الموقع

في أي مناطق الرياض تفضلين تواجد موقع خدماتنا الرئيسي؟

- جنوب
- غرب
- وسط
- شمال
- شرق

هل تعتقدين أن المناطق الأخرى والطرق القريبة من الرياض بحاجة للخدمة؟

- نعم
- لا أعلم
- لا

تحليل الاستبانة

- (97.3%) من العينة إناث، (2.7%) ذكور.
- الفئة العمرية كانت الأكثر من عمر (18-25) بنسبة (73.3%) و نسبة (15.1%) من عمر (37 وما فوق) و نسبة (5.9%) من عمر (26-30) و نسبة (5.6%) من عمر (31-36).
- الدخل الشهري: (68.2%) من العينة دخلهم أقل من 3000 شهرياً، (10.9%) من العينة دخلهم بين (3000-6000) شهرياً، (6.2%) من العينة دخلهم بين (6000-10,000) شهرياً، (14.7%) من العينة دخلهم أكثر من (10,000) شهرياً.
- منطقة السكن بالرياض: (37.9%) من العينة منطقتهم (الشمال)، (24.2%) من العينة منطقتهم (الشرق)، (10.1%) من العينة منطقتهم (الغرب)، (14.6%) من العينة منطقتهم (وسط الرياض)، (13.1%) من العينة منطقتهم (الجنوب).
- الرغبة بوجود خدمة صيانة سيارات نسائية: (87.9%) من العينة أجابوا (نعم) و(12.1%) من العينة أجابوا (لا).
- نوع الخدمات: كانت العينة قادرة على اختيار أكثر من خدمة وكانت النتيجة كالتالي خدمات صيانة (75.5%)، خدمات تنظيف (55.4%)، خدمات تظليل (40.1%)، خدمات تزيين "اكسسوارات" (37.4%) والنسبة الأقل لخدمات أخرى (14.9%).
- مقدار الحاجة لخدمات صيانة السيارة في السنة: كان النصيب الأكبر كل ستة أشهر (54.4%) ثم كل أربعة أشهر (29.5%) والأقل شهرياً (16.2%).
- الأسعار للخدمات البسيطة: (68.8%) من 50-100 ريال، (25.5%) من 100-150 ريال، (4.6%) من 150-200 ريال
- الأسعار للخدمات المتوسطة: (81.5%) من 15-200 ريال، (16.4%) من 200-300 ريال، (2.1%) من 300-500 ريال
- الأسعار للخدمات المعقدة: (65.9%) من 500-700 ريال، (24.6%) من 700-900 ريال، (9.5%) من 900 ريال فأكثر
- يزيد الطلب في حال انخفاض الأسعار: (36%) يزيد كثيراً، (30.8%) يزيد قليلاً، (19.7%) لن يتأثر، (13.5%) يزيد بنفس النسبة.
- يقل الطلب في حال ارتفاع الأسعار: (41.7%) يقل كثيراً، (32.9%) يقل قليلاً، (12.9%) يقل بنفس النسبة، (12.4%) لن يتأثر.
- زيادة الطلب على الخدمة في حال ازدياد دخلك: (48.2%) لن يتأثر، (31%) يزيد قليلاً، (12.9%) يزيد بنفس النسبة، (7.8%) يزيد كثيراً.

- الوسيلة المفضلة لمعرفة الورشة كانت (89.9%) وسائل التواصل الاجتماعي، (4.1%) الإعلانات التلفزيونية، مطبوعات (2.1%) ، الإذاعة (4%).
- عند تغيير وسيلة الإعلان من وسائل التواصل الاجتماعي إلى الإذاعة سيقل الطلب بنسبة (57.4%)، (37.8%) قالوا لن يتأثر، (4.7%) يقل الطلب.
- مصدر المعلومات الموثوق: (50.6%) التجارب الشخصية، (28.1%) أفراد الأسرة، (15.1%) التوصيات، (6.2%) الإعلانات المؤثرين.
- تفضيل المنافسين من ناحية تقديم الخدمات كان الأكثر تفضيلاً هو قطع الغيار الأصلية بنسبة (39.1%)، السعر (22.7%)، توفر الخدمة 24 (13.6%) ، سرعة الاستجابة (16.4%) والأقل تفضيلاً حسن المعاملة بنسبة (8.2%).
- بعد انتهاء الخدمة المقدمة: (41.7%) يفضلون عروض تخفيض للعميل، (20.3%) خدمات مجانية للعميل " مثل: توصيل مجاني"، (20.1%) خدمات ما بعد البيع، (17.9%) بطاقة عضوية للعميل، وجود العمالة الأجنبية في الورش الأخرى سيزيد من نسبة ذهابهم بنسبة (8.6%) بينما تفضيل العمالة السعودية بنسبة (40.8%)، أخيراً نسبة من لا يهتم الأمر (50.5%).
- طلب الخدمة يكون عبر (67.2%) تطبيق الكتروني، (25.4%) اتصال هاتفي، (7.4%) موقع إلكتروني.
- أكثر خيار تم تفضيله عن طريقة الدفع وهي نقدًا بنسبة (65.1%) وتليها طريقة الدفع عن طريق الصراف الآلي بنسبة (18.7%)، وتليها الذين يفضلون الدفع بالبطاقة الائتمان بنسبة (16.2%) .
- (31.7%) أجابوا أن تواجد الخدمات يكون حول الطرق الرئيسية، (28.2%) المحطات، (27.8%) الأحياء السكنية، (12.3%) المنزل.
- موقع الخدمات الرئيسي تقاربت النسب بين الشمال (39.1%) ووسط الرياض (26.6%) أما الشرق (18.5%)، الجنوب (8.7%)، وأخيراً الغرب (7.3%).
- المناطق الأخرى والقريبة من الرياض بحاجة للخدمة (76.4%) نعم، (21.3%) لا أعلم، والأقل لا (3.2%)

الطلب المتوقع

تخطط شركتنا على فتح ورش صيانة سيارات نسائية تناسب جميع الفئات العمرية والدخلية، وقد اوضحت المصادر الثانوية للبيانات وبالإضافة الى الاستبيان الذي أجري على فئة من النساء تقدر بالعدد (780) اوضحت ما يلي:

- 97.3% من العينة إناث أبدوا رغبتهم بوجود خدمة صيانة سيارات نسائية.
 - عدد النساء اللاتي يقطنن بالرياض 3,352,018
 - يوجد هناك شركتين منافستين لشركتنا في السوق ولديها خطط مشابهة.
 - معدل النمو السنوي للنساء = 2.6%
 - مرونة الطلب الداخلية لخدمة صيانة السيارات النسائية = 0.5
 - معدل النمو السنوي لمتوسط الدخل الحقيقي = 3.7%
 - معدل الطلب للإعلان بالنسبة لخدمة صيانة السيارات النسائية = 0.5
 - معدل النمو السنوي المخطط للإنفاق الحقيقي على الاعلان = 0%
 - يتغير تأثير الإعلان على الطلب عبر الزمن وفقا لوزن متناقص يتحدد كما يلي:
وذلك بعد السنة الاولى من تقديم الخدمة، حيث: عدد السنوات $wt=1/t$
 - مرونة الطلب السعرية لخدمة صيانة السيارات النسائية = 2
- *وذلك بالرجوع للاستبانة
- معدل نمو الطلب الراجع لتغير السعر = 20%

المطلوب:

التنبؤ بطلب السوق على خدمة صيانة السيارات في مدينة الرياض خلال الأربع سنوات الأولى من تقديم الخدمة.

تم استخراج بيانات متوسط دخل الفرد من الهيئة العامة للإحصاء لمدة 10 سنوات و تم حساب معدل نمو الدخل من خلال القانون:
 $(p1-p0)/p0$ و بعد حسابه تم حساب المتوسط لاستخراج متوسط معدل نمو الدخل.
 -تم استخراج عدد السكان من الأطفال من الهيئة العامة للإحصاء و ذلك عن عامي 2016 و 2017.

السنة	متوسط دخل الفرد (ريال)	متوسط دخل الفرد (دولار)
2006	58,517	15,605
2007	62.501	16.667
2008	75.590	20.157
2009	60.355	16.095
2010	71.862	19.163
2011	88.706	23.655
2012	94.531	25.208
2013	95.300	25.413
2014	94.533	25.214
2015	79.526	21.180
2016	76.261	20.336

جدول رقم (6)

○ تقدير طلب السوق في السنة الأولى (سنة الأساس):

إذا افترضنا أن كل انثى سوف تستخدم خدمة صيانة سيارتها مرتين في السنة، إذا طلب السوق في سنة الأساس يساوي:

$$D0 = (2 \times 3,352,018) \times 87.9\% = 5,892,847.644$$

○ تقدير نمو الطلب الراجع لنمو السكان = معدل النمو السكاني بين النساء في الرياض = 2.6%

○ معدل نمو الطلب الراجع لنمو الدخل = مرونة الطلب الدخلية * معدل نمو الدخل = 3.7% × 0.5 = 1.85%

○ معدل نمو الطلب الراجع لزيادة الإنفاق الإعلاني = مرونة الطلب الإعلانية * معدل نمو الإنفاق الإعلاني * الوزن النسبي لتأثير الإعلان =
 ويوضح الجدول التالي كيفية حساب النمو في الطلب الراجع للإعلان:

النمو في الطلب الراجع للإعلان

السنة	الوزن النسبي	معدل نمو الإنفاق الإعلاني	مرونة الطلب للإعلان	معدل نمو الطلب الراجع للإعلان
1	1	5%	0,5	2.5%
2	0,5	4%	0,5	1%
3	0,33	4%	0,5	0.66%

جدول رقم (7)

* معدل نمو الإنفاق الإعلاني يتناقص مع تزايد السنوات بمعدل ندره ب 5%:4%:4%.

○ التنبؤ بطلب السوق عبر 4 سنوات:

يمكن التنبؤ بطلب السوق باستخدام الصيغة التالية:

$$D_{t+1}=D_t(1+F_t)$$

يوضح الجدول الاتي كيفية التنبؤ بالطلب على خدمات صيانة السيارات في السنوات الأربع الأولى:

التنبؤ بالطلب على خدمات صيانة السيارات

السنة	معدل النمو الراجع للسكان	معدل النمو الراجع للدخل	معدل النمو الراجع للإعلان	معدل النمو الكلي	الطلب المتوقع	حجم المبيعات المتوقعة
0	-	-	-	-	5,892,847.644	1,964,282.548
1	%2.6	% 1.85	%2.5	%6.95	6,302,400.555	2,100,800.185
2	%2.6	% 1.85	%1	%5.45	6,645,881.386	2,215,293.795
3	%2.6	% 1.85	%0.66	%5.11	6,985,485.924	2,328,495.308

جدول رقم (8)

حجم المبيعات المتوقعة = النصيب النسبي في السوق * حجم الطلب المتوقع

$$\text{حيث النصيب النسبي} = n/1 = 3/1$$

○ السعر المتوقع:

تم تحديد السعر المتوقع عن طريق هدف المشروع وهو الاختراق الذي يتطلب سعر منخفض للمنافسة، أيضاً باستطلاع آراء العملاء، أسعار المنافسين، والاستراتيجيات المتبعة.

السعر المتوقع: الخدمات البسيطة (تظليل، تزيين السيارة...) 50- 100 ريال

الخدمات المتوسطة (بنزين، تنظيف، تغيير زيت...) 150 – 200 ريال

الخدمات المعقدة (تغيير الإطارات، نقل السيارة، أضرار الحوادث...) 500 - 700 ريال

وبناء على ذلك فإن المتوقع وفقاً لبيانات الاستبيان حيث أن:

الفئة المستهدفة (النساء في مدينة الرياض السعوديات وغير السعوديات) × نسبة الراغبات في المنتج × 2 =

$$5,892,847.644 = 2 \times 87.9\% \times 3,352,018$$

* وذلك وفقاً لما تم حسابه بالصفحة السابقة

ملخص الدراسة التسويقية

أهم النتائج:

استراتيجية التسويق المتبعة هي: استراتيجية اختراق السوق.

يستهدف المشروع السوق المحلي، جميع مناطق المملكة بدءاً من الرياض، فئة النساء من الشباب والكبار، من خلال الخدمة المباشرة (بواسطة موقع الورشة أو التطبيق الإلكتروني).

النصيب النسبي للمشروع ٣١، سنقوم باستخدام استراتيجية التركيز.

علاقة المنتج بالسوق: استراتيجية الاختراق.

تحديد الموقف التنافسي: استراتيجية السوق.

الطلب المتوقع: 5,892,847.644

حجم المبيعات المتوقعة: 1,964,282.548

السعر المتوقع: الخدمات البسيطة (تظليل، تزيين السيارة...) 50 - 100 ريال

الخدمات المتوسطة (بنزين، تنظيف، تغيير زيت...) 150 - 200 ريال

الخدمات المعقدة (تغيير الإطارات، نقل السيارة، أضرار الحوادث...) 500 - 700 ريال

بناء على رغبات المستهلكين، وأسعار المنافسين، والاستراتيجيات المتبعة.

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

المعوقات: كان من الصعب توزيع الاستبانة على الفئة المستهدفة لضيق الوقت واقتصار الاستبانة على فئة معينة وهي النساء فتطلب منا الدقة في توزيع الاستبانة.

الحلول المقترحة: إضافة مزيد من الوقت لكي يتم التدقيق بشكل أفضل وتنقيح الإجابات.



الدراسة الفنية

وصف المشروع: ورشة صيانة سيارات نسائية

اسم المشروع: Eve Auto Repair

عنوان إلكتروني: EveAutoRepair@outlook.com

تصنيف المشروع: جديد

التخصص: خدمي

الأفق الزمني:

الفترة	بداية	نهاية	طول الفترة
فترة الإنشاء	2018/1	2019/1	سنة واحدة
فترة الإنتاج	2019/2	2029/2	عشر سنين

جدول رقم (9)

منتجات المشروع:

المنتجات	بداية الإنتاج	نهاية الإنتاج	الطاقة السنوية (عدد)
خدمات بسيطة *	2019/2	2028/9	5325
خدمات متوسطة *	2018/11	2028/9	8875

جدول رقم (10)

*خدمات بسيطة: تظليل، تزيين السيارة
*خدمات متوسطة: تعبئة بنزين، تنظيف، تغيير زيت، تغيير إطارات

الشركاء المؤسسين:

م	جنسية الشريك	الاسم	حصة التأسيس
1	سعودية	رغد القويز	100,000
2	سعودية	العنود الحيلان	100,000
3	سعودية	وفاء بن عبيد	100,000
4	سعودية	نورة اليوسف	100,000
5	سعودية	شهد العريفي	100,000

جدول رقم (11)

الجدول الزمني لإنشاء المشروع:

م	المرحلة	يناير – أبريل 2018	أبريل - أغسطس 2018	أغسطس- أكتوبر 2018	أكتوبر- ديسمبر 2018
1	استتجار الأرض	■			
2	التسجيل واستخراج التراخيص		■		
3	شراء المعدات وإعداد التطبيق			■	
4	تشطيب وتجريب الورشة				■

جدول رقم (12)

اختيار الموقع الملائم للمشروع:

تكاليف النقل للموقع حي ام الحمام والمصادر والمنافذ*

موقع المشروع	تكلفة نقل المواد	تكلفة نقل المنتجات النهائية	إجمالي تكاليف النقل
حي ام الحمام	12760	38400	51160

جدول رقم (13)

*جميع التكاليف يتم حسابها عن طريق تكاليف البنزين السنوية والمبلغ السنوي الثابت للتعاقد مع الشركة ويبلغ مقداره 7000 سنويًا مع شركة مجموعة منيف النهدي في نقل المواد عند الحاجة.

مدى توفر الأرض بأسعار رمزية:

بيانات مرحلة التصفية الأولى:

المواقع المتاحة					المعايير	م
حي الروابي شمال شرق الرياض	حي حطين شمال الرياض	حي النرجس شمال الرياض	حي ام الحمام وسط الرياض	حي المونسية شمال الرياض		
5	5	3	5	5	مدى توفر المرافق العامة (كهرباء، مياه)	1
5	5	4	5	5	مدى توفر الطرق والمواصلات	2
2	4	3	5	3	مدى توفر القوى العاملة	3
5	4	3	5	5	مدى توفر الخدمات الاجتماعية (المدارس، المستشفيات....)	4
1	4	1	5	3	مدى توفر الصناعات المكتملة	5
3	3	3	4	2	مدى توفر شبكات الصرف الصحي وإمكانية صرف المخلفات فيها	6
21	25	17	29	23	المجموع	

جدول رقم (14)

بيانات مرحلة التصفية الثانية:

ترتيب الموقع	إجمالي تكاليف النقل والأرض	نصيب السنة من تكاليف الأرض	تكاليف النقل السنوية		موقع المشروع
			المدخلات	المخرجات	
1	171160	120000	38400	12760	حي ام الحمام، الرياض
2	254700	200000	30100	24600	حي حطين، الرياض

جدول رقم (15)

*إن تكاليف حي أم الحمام أقل من تكاليف حي حطين وعلى ذلك فضلنا اختيار حي أم الحمام ولميزات عدة وهي كالتالي:

- إمكانية الحصول على ورشة صيانة مجهزة.
- يتوفر بالحي العديد من الورش وقطع الغيار مما يسهل الحصول إليها.
- توفر الأيدي العاملة والخدمات الأساسية.
- الموقع في وسط الرياض مما يسهل الوصول إليه من قبل الأحياء الأخرى.

اختيار الفن الإنتاجي الملائم:

1- طاقة المشروع:

تعتمد طاقة المشروع على حاجة السائق او السائقة للخدمات خلال اليوم، وتزيد بزيادة الأعطال ووقت الذروة نهاية الأسبوع وانجذاب العملاء بتخفيضات منتصف الأسبوع.

2- نوعية الموارد المتوفرة:

يعتمد المشروع بشكل أساسي على توفير خدمة صيانة السيارات ويعتمد على توفر الأيدي العاملة الأجنبية وتوفير قطع الغيار الأصلية وأدوات الزينة "اكسسوارات".

3- درجة توفر العمالة ونوعيتها:

صيانة السيارات هي مشروع خدمي لذلك تتطلب عدد من الأيدي العاملة الأجنبية والسعودية "الميكانيكا" خريجي المعاهد التقنية.

4- هيكل السوق:

يعتبر هيكل السوق قريب إلى الإنتاج للداخل ومع الاهتمام الكبير بالجودة لقلّة وجود التكنولوجيا المتقدمة في هذا المجال.

5- الاسم التجاري:

لأننا قمنا باختيار إرضاء العميل والتخصص بفئة النساء مع قرار قيادة المرأة لذلك سيكون لنا هويتنا الخاصة بألوان نسائية.

6- شروط الحصول على التكنولوجيا:

المشروع لا يعتمد 100% على التكنولوجيا في تقديم الخدمة بقدر الأيدي العاملة المحترفة ولكن نضمن أصلية قطع الغيار، وتم تطبيق التكنولوجيا عبر التطبيق الإلكتروني للخدمة والتواصل من خلاله.

7- الأثر البيئي لها:

تؤثر على البيئة بشكل سلبي نتيجة لعوادم السيارات والزيوت المستخدمة وجميع الأدوات المستخدمة ليست قابلة لإعادة الاستخدام.

عدد الآلات = حجم الإنتاج / الطاقة الانتاجية للآلة الواحدة
(عدد العمالة المباشرة حجم الإنتاج*الوقت اللازم لإنتاج وحدة واحدة) / عدد ساعات العمل

نظراً لأن حجم الإنتاج يعتمد على طلب العميل ولا يمكن تقديره لاعتماده على الموسم و حجم طلب كل عميل يختلف من فترة لأخرى، لذلك لا يمكن تقدير حجم الإنتاج لآلات ولهذا السبب تم الإستعانة بورشة فعلية وطلب تقديرات الآلات وعدد العمال منهم بما يتناسب مع مساحة ورشة المشروع.

متطلبات المشروع من العمالة

* عدد الورديات ثلاثة: من 8 الصباح حتى 12 الظهر، ومن 4 العصر حتى 12 الليل، ومن 1 صباحا حتى 8 صباحاً.

الوظيفة	الوردية	عدد العمال	
		محلي	أجنبي
مدير الورشة*	1	1	صفر
	2		
مشرف*	1	2	صفر
	2		
عمالة مباشرة (ميكانيكي)*	1 - اثنان	2	3
	2 - اثنان		
	3- واحد		
المجموع		5	3
		8	

جدول رقم (16)

* مدير الورشة: دوامه مرن، لكن بشرط أن يداوم وريديتان خلال اليوم.

* المشرفان: يوجد مشرفان للورشة، الأول داومه خلال الوردية الأولى، والآخر خلال الوردية الثانية.
*الميكانيكيين: 5 عمال، 1 خلال الوردية الأولى، و 2 خلال الوردية الثانية، و 2 خلال الوردية الأخيرة.

أجور العمالة

إجمالي السنة			أجور ثابتة في الشهر			معدل أجر شهري		عدد	الوظيفة
مجموع	أجنبي	محلي	مجموع	أجنبي	محلي	أجنبي	محلي		
36000	-	36000	3000	-	3000		5%	1	مدير الورشة
72000	-	72000	6000	-	3000		5%	2	مشرف
136800	64800	72000	4800	1800	3000	3%		5	ميكانيكا
244800									

جدول رقم (17)

تقدير الأجور والمرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع (ريال سعودي):

السنة	أجور العمال عند الطاقة الكاملة	مرتبات الموظفين عند الطاقة الكاملة	إجمالي أجور ومرتبات عند الطاقة الكاملة W	نسبة التشغيل المتوقعة rt	إجمالي الأجور والمرتبات المتوقعة rt W
1	136800	108	244800	55%	134640
2	136800	108	244800	60%	146880
3	140904	113.4	141017.4	65%	91661.31
4	140904	113.4	141017.4	70%	98712.18
5	145131.12	119.07	145250.19	75%	108937.64
6	145131.12	119.07	145250.19	80%	116200.152

جدول رقم (18)

جدول الأثاث والنقل:

التكلفة الاجمالية	تكلفة الوحدة الواحدة	المصدر	الكمية	
261	261	سوق.كوم	1	مكتب
150	50	سوق.كوم	3	كراسي
795	795	ايكيا	1	كنبه
760	152	حراج	5	أرفف معدنية للتخزين والترتيب
280	70	سوق.كوم	4	طفاية حريق
138	138	سوق.كوم	1	كاميرا مراقبة
30	30	سوق.كوم	1	اسعافات أولية
50	50	سوق.كوم	1	جهاز كاشف الحريق
10	5	بحر الأسعار	2	حاوية نفايات
70	35	سوق.كوم	2	شطافة لتنظيف الأرض
2544				الإجمالي

جدول رقم (19)

احتياجات المشروع من الآلات والمعدات:

المصدر	إجمالي	سعر الوحدة	%	الكمية	الخصائص	
المواد المصنعة:						
حراج	1440	480	% 100	3	رافعة سيارة 3 طن مزودة بـ 3 كشافات علوي وامامي وبالدريل ، شنطة أصغر ووزن أخف +حاصلة على شهادة الساسو السعودية لكفاءة الجودة والطاقة	رافعة تمساح (عفريته)
حراج	64000	32000	% 100	2	سيارة نقل بضائع مع أبواب خلفية	سيارة (فان بضاعة)
حراج	10500	10500	% 100	1	رافعة صينية شاملة للتركيب	رافعة سيارة
العوشن التجاري	280	280	% 100	1	تساعد برفع السيارة	رافعة الجنزير
سوق.كوم	297	99	% 100	3	نفخ إطارات السيارات	منفاخ سيارة محمول
مركز آل عوشن التجاري	630	210	% 100	4	أدوات للميكانيكي	عدة يدوية
حراج	840	280	% 100	3	يشحن البطارية في الحالات الطارئة	شاحن سيارات
سوق.كوم	33	33	% 100	1	23 متر يتمدد أثناء مرور المياه داخله	خرطوم متمد (اكس هوم)
سوق.كوم	225	75	% 100	3	مسدس تركيب وفك البراغي ويعمل بالأماكن الضيقة	مسدس براغي كهربائي
ساكو	188	188	% 100	1	تنظيف الأماكن الضيقة داخل السيارة	مكنسة كهربائية للسيارة 12 فولت
سوق.كوم	336	84	% 100	4	يوصل ببطارية السيارة لشحنها من سيارة اخرى في حال ضعف البطارية او نقصها وتلفها مقبض عازل ميطن بطبقة عازله مصنوعة من البلاستيك	سلك اشتراك 300 امبير

جدول رقم (20)

احتياجات المشروع من المواد:

المصدر	إجمالي	سعر الوحدة	%	الكمية	الخصائص	المواد المصنعة:
كوبون.كوم	3495	233	%100	15	حماية من حرارة الشمس	تظليل عازل حراري
قصر التجارة	60	5	%100	12	Magic Car clean Shampoo شامبو لغسيل السيارة 3 لتر	شامبو لغسيل السيارة
قصر التجارة	180	5	%100	36	Magic lather Care Gel 1 لتر	جل للعناية بالسيارة
قصر التجارة	150	5	%100	30	Magic Air Condition fresher	منقي ومعطر لهواء السيارة
قصر التجارة	180	5	%100	36	Magic quicksilver clear	منظف لجنوط السيارة
قصر التجارة	125	5	%100	25	Magic spray protection	بخاخ حماية من الغبار
قصر التجارة	100	5	%100	20	Magic soft wax	ملمع ناعم
ساكو	6000	50	%100	120	ألياف دقيقة للتنظيف	ممسحة تنظيف سيارات
سوق.كوم	600	20	%100	30	معطر سيارة يعمل باللمس	فواحة ومرطب سيارة
سوق.كوم	2000	40	%100	50	أسود من انكر يمكن توجيهه 360 درجة	حامل للأجهزة الذكية
سوق.كوم	200	5	%100	40	سلك توصيل بين مدخل السماعة لجوالك ووصلة ل لجميع الأجهزة AUX والجوالات	وصلة AUX
بحر الأسعار	45	5	%100	9	منظف للأرضيات سعة 3.75 لتر	ديتول
بحر الأسعار	75	5	%100	15	منظف ومعطر للأرضيات عبوة التوفير 3 لتر	منظف بريتكس
بحر الأسعار	30	5 (3*)	%100	2 لكل وحدة	مستلزمات مكتبية	أدوات مكتبية (أوراق + أقلام + دباسة)
سوق.كوم	1000	10	%100	100	عازل مصنوع من اسفنج بلاستيكي يتم تثبيته حول أبواب السيارة من الداخل لتقليل الضوضاء والأصوات الخارجية وتقليل دخول الغبار وماء الامطار او مياه الغسيل يتكون المنتج من قطعتين كل واحد طول 5 متر وعرض 2 سم	عازل للأصوات والغبار والماء
جرير	78	6.5	%100	12	دفتر لكتابة الفواتير للعملاء	دفتر فواتير

المواد المساعدة:					
أنواع زيوت السيارات	زيوت لتغيير السيارة	70	% 100	15	1050
شركة ناصر الناصر					
قفازات	قفازات بلاستيكية	60	% 100	5	300
كمامات	كمامات للحماية	30	% 100	5	150
صابون ديتول	صابون ديتول لليدين	40	% 100	5	200
مناديل	مناديل للاستخدام الشخصي	5	% 100	20	100
		مجموعات توفيرية*		(للمجموعة التوفيرية)	
المنافع:					
كهرباء	شهريا		% 100	500	6000
شركة الكهرباء					
ماء	شهريا		% 100	200	2400
شركة المياه					
وقود	بالشهر للسيارتين		% 100	3200	38400
محطة وقود					
رسوم خدمة الإنترنت	اشتراك شهري		% 100	80	960
STC					
رسوم تراخيص البلدية			% 100	10000	10000
طلبات وعروض العمالة المنزلية – المعقب أبو وليد					

جدول رقم (21)

* المجموعة التوفيرية للمناديل تحتوي على 8 حبات ب20 ريال

تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة

إجمالي	منافع	مواد مساعدة	المواد المصنعة	الألات والمعدات
152647	57760	1800	14318	78769

جدول رقم (22)

تم حساب المتوسط لـ (درجة الحرارة، و الأمطار) لعام 2016 م لأنها فقط البيانات التي توفرت.

الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع

م	بند	وصف	دراسة البيئة المحيطة بالموقع	
1	درجة حرارة الجو	مناخ الرياض صحراوي تتراوح درجة الحرارة العظمى في فصل الصيف 43 والصغرى 27 أما في الشتاء فدرجة الحرارة العظمى 28 والصغرى 8 وقد تنخفض إلى الصفر أحياناً.	تكاليف المشروع	إنتاجية العامل
2	الرطوبة	يتميز مناخ الرياض بانخفاض الرطوبة طول العام.	لن تؤثر نتيجة لانخفاضها.	قبول العمال للعمل
3	أشعة الشمس	الشتاء: من الساعة 6 حتى 5:15 الصيف: من الساعة 5 حتى 6:45	ترتفع بالصيف نتيجة احتياج لمعدات تحمي من الشمس.	توفير قبعات تحميهم من أشعة الشمس.
4	الرياح	اتجاه الرياح السائدة في مدينة الرياض فهي رياح شمالية إلى شمالية شرقية وشمالية غربية .	لا تؤثر الرياح بالمعدات	لا يؤثر على إنتاجية العمال لأنهم يعملون بداخل ورشة مغلقة
5	المطر	فقط شتاءً هو موسم الأمطار في الرياض حيث يتراوح معدل الأمطار بين 10 و 13.1 سنتيمتر (حوالي أربع بوصات).	يجب التأكد من عدم وصول مياه الأمطار للآلات والمنتجات، وسوف يؤثر على عملية النقل مما يرفع التكاليف.	التأكد من سلامة المكان مهم للعمال.
6	الأتربة والأدخنة	في الصيف تكثر الرياح التي تصاحبها أتربة.	الأتربة تؤثر على عملية النقل مما يرفع التكاليف.	لابد توفير أقمعة تحمي العمال من الرياح التي تصاحبها الأتربة.
7	الفيضانات	في الشتاء أحياناً تحدث فيضانات ناجمة عن امطار غزيرة جدا.	لن تؤثر الفيضانات لأن موقع المشروع بالرياض وطبيعة منطقة الرياض انها منطقة مرتفعة.	

*تم حساب المتوسط لـ (درجة الحرارة، و الأمطار) لعام 2016 م لأنها فقط البيانات التي توفرت.

جدول رقم (23)

التقييم البيئي للمشروع

حصر الآثار البيئية المتوقعة :

مشروع صيانة السيارات المتنقل لا يعتبر صديق للبيئة وذلك بسبب عوادم السيارات التي تؤثر على البيئة لأنها تسهم على تلوث الهواء ، و كذلك الزيوت المعاد تغييرها من السيارات طريقة التخلص منها قد تؤدي البيئة و كذلك بطاريات السيارات التالفة صعب التخلص منها بطريقة لا تؤدي البيئة لان تحلل البطارية يتطلب وقت طويل جدا وذلك لكون تلك البطاريات غير قابلة لإعادة التدوير وتتسبب البطاريات بحدوث تلوث بيئي عندما يتم التخلص منها بطرق غير مناسبة، الأمر الذي يجعلها تطلق مواد ثقيلة في الجو؛ كالرصاص والعديد من الكيمائيات الأخرى؛ كالأحماض وغيرها.

ترجمة هذه الآثار إلى قيم نقدية أن أمكن:

لا يمكن ترجمته إلى قيم نقدية وذلك لاعتماد المشروع على آلات ومعدات مضره للبيئة بشكل كبير ولا يمكن استبدالها بمنتجات صديقة للبيئة.

إضافة المنافع والتكاليف إلى ربحية المشروع لتقدير المنافع الاجتماعية:

المشروع له منافع اجتماعية حيث يساعد على قضاء حاجات النساء حينما تواجه مشكلة بسيارتها وتحتاج لأناس ثقة ويشعرونها بالأمان لمساعدتها.

العمر الإنتاجي والاقتصادي للمشروع:

العمر الاقتصادي	العمر الإنتاجي
إن العمر الاقتصادي يتمثل في فترة استغلال المشروع بما يحقق معدلات العائد المرغوب فيها والمخططة، ومن المتوقع أن تتراوح مدة العمر الاقتصادي 5 سنوات.	إن العمر الإنتاجي لن يتأثر كثيراً حيث أن الآلات معمرة، ومن المتوقع أن يستمر الإنتاج 25 سنة.

العمر الاقتصادي	العمر الإنتاجي
تغير الأذواق	لن يتأثر العمر الاقتصادي بتغير الأذواق
التقدم التكنولوجي	لن يتأثر العمر الإنتاجي بالتقدم التكنولوجي
استحداث طرق الإنتاج	استحداث طرق الإنتاج يؤثر الاقتصادي للمشروع
الانتاجية والتكلفة	في حال انخفاض الانتاجية وارتفاع التكاليف سيؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع

جدول رقم (24)

ملخص الدراسة الفنية

أهم النتائج:

تم وصف المشروع و بيانات التواصل و تصنيف المشروع و تحديد تخصصه وهو الخدمي و تحديد وسائل التمويل التي سوف تساعد على قيام المشروع و تم أيضا توضيح الأفق الزمني للمشروع من فترة إنشاء وهي سنة واحدة و فترة إنتاج والتي هي 10 سنوات ومنتجات المشروع خدمات بسيطة وخدمات متوسطة (الخدمات المعقدة ستكون للتوسع المستقبلي) و تم تحديد التمويل من الشركاء المؤسسون مكون من 5 افراد(سعوديون) كل فرد تمويله بقيمة 100,000 ريال والمجموع (500,000 ريال) .

و تم اختيار موقعين للمشروع و تقييم هذين الموقعين(حي ام الحمام - حي حطين) من خلال عدة مراحل و معايير ليقع الاختيار على الموقع الأكثر ملائمة للمشروع و الذي سوف يكون نقطة بداية لمشروع ورشة الصيانة للسيارات وسوف يقع في حي ام الحمام والتي تكلف أرضه ونقل المواد و ونقل المنتجات النهائية و تساوي 51,160 ريال.

و تم أيضا تحديد متطلبات المشروع من العمالة و الموظفين محلي أو اجنبي و تقسيم عملهم في الورشة و تحديد أجر كل عامل و موظف داخل الورشة (و الذي ساوى 136800 ريال للعمالة المباشرة (ميكانيكا) و 72000 ريال لمشرفي الورشة و 36000 ريال لمدير الورشة سنوياً) و تحديد هذه الأجور و المرتبات على سنوات العمر الاقتصادي للمشروع بشكل توقعي.

و تم تحديد الاحتياجات من المواد (الآلات و معدات - مواد مصنعة-المواد المساعدة-المنافع) و حساب تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة و التي كان مجموعها إجمالياً 152,647 ريال.

و تم دراسة الظروف الطبيعية المحيطة بالمشروع و تحديد درجات الحرارة في فصول السنة و الامطار و الرياح و الظروف البيئية الأخرى و مدى تأثير العمال و تأثير إنتاجيتهم.

تم تقييم الآثار البيئية للمشروع من خلال حصر التكاليف و المنافع البيئية المتوقعة حيث أن شروع صيانة السيارات المتنقل لا يعتبر صديق للبيئة و ذلك بسبب عوادم السيارات التي تؤثر على البيئة لأنها تسهم على تلوث الهواء وكذلك المخلفات الصادرة من الورشة.

والمشروع لا يمكن ترجمته إلى قيم نقدية وذلك لاعتماد المشروع على آلات و معدات مضره للبيئة بشكل كبير و لا يمكن استبدالها بمنتجات صديقة للبيئة .

وفي نهاية الدراسة الفنية تم تحديد العمر الاقتصادي للمشروع و الذي بلغ 5 سنوات بينما بلغ العمر الإنتاجي للمشروع 25 سنة، و المقارنة بين مدى تأثير العمر الاقتصادي و العمر الإنتاجي من أربع نواحي وهي كالتالي:

1- تغير الأذواق: حيث سوف لن يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي للورشة وذلك عند اختلاف أذواق المستهلكين و العمر الإنتاجي لن يتأثر.

2- التقدم التكنولوجي : يؤثر على العمر الاقتصادي لمشروع الورشة بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر بالتقدم التكنولوجي .

3-استحداث طرق الإنتاج: سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي للمشروع بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

4-الإنتاجية و التكلفة: في حال انخفاض الإنتاجية وارتفاع التكاليف سيؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع بينما لن يتأثر العمر الإنتاجي بالإنتاجية و التكلفة.

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

المعوقات التي واجهتنا في الدراسة الفنية هي صعوبة تقدير التكاليف المتوقعة بسبب طبيعة المشروع المعتمدة على مدى احتياج السيارة من الصيانة والخدمات وفي تحديد تكاليف المواد ولكن بحمد الله تم تحديدها بشكل دقيق ومن المصادر المسؤولة عنها.

الحلول المقترحة: هي تخصيص وقت أطول لتحديد هذه التكاليف.



الدراسة المالية

التكاليف الرأسمالية في المشروع

إجمالي التكاليف الرأسمالية:

البيان	القيمة (ريال)
قيمة الأرض	0
تكاليف الإنشاءات	0
تكاليف الأثاث والمفروشات	2,544
تكاليف الآلات والمعدات	14,769
تكاليف السيارات	64,000
مصاريف التأسيس	16,200
أصول أخرى	0
الإجمالي	97,513

جدول رقم (25)

الأرقام والتكاليف بناءً على المصادر التالية:

تكاليف الأثاث والمفروشات: سوق.كوم ، ايكيا ، موقع حراج ، بحر الأسعار.
تكاليف الآلات والمعدات: تم التواصل مع التركي أبو يوسف صاحب ورشة في الصناعية الغربية ذو خبرة أكثر من عشر سنوات، مركز العوشن التجاري، موقع حراج، ساكو، سوق.كوم .

مصاريف السيارات: موقع حراج

مصاريف التأسيس: تكلفة التراخيص 10000 ريال بالتواصل مع المعقب أبو وليد والتركي أبو يوسف المذكور سابقاً، رسوم اللوحة 200 ريال وقيمة تأشيرة العامل الواحد 2000 ريال من أبو صالح.

حساب نسبة الاستهلاك والصيانة:

					الأصول
0	%0.0	0	%0.0	0	قيمة الأرض
0	%3.0	0	%0.0	0	تكاليف الإنشاءات
254	%10.0	308	%12.1	2,544	تكاليف الأثاث والمفروشات
1,477	%10.0	738	%5.0	14,769	تكاليف الآلات والمعدات
9,600	%15.0	3,200	%5.0	64,000	تكاليف السيارات
3,240	%20.0	0	%0.0	16,200	مصاريف التأسيس
				0	أصول أخرى
14,571		4,246		97,513	الإجمالي

جدول رقم (26)

تكاليف التشغيل السنوية إجمالي مصاريف التشغيل السنوية:

عناصر التكاليف	القيمة (ريال)	نسبة التكاليف الثابتة	التكاليف الثابتة (ريال)	نسبة التكاليف المتغيرة	التكاليف المتغيرة (ريال)
الإيجارات	120,000	%100	120,000	%0	0
الرواتب	108,000	%100	108,000	%0	0
الأجور	136,800	%85	116,280	%15	20,520
المصرفوات الإدارية والعمومية	15,258	%100	15,258	%0	0
مصاريف نقل	51,160	%75	38,370	%25	12,790
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	47,760	%100	47,760	%25	11,940
المواد الأولية	16,628	%100	16,628	%25	4,157
مواد التعبئة والتغليف	0	%100	0	%0	0
الصيانة	4,246	%100	4,246	%25	1,062
الإهلاكات	14,571	%100	14,571	%0	0
إجمالي تكاليف التشغيل	514,424		481,114		50,469

جدول رقم (27)

الإيجارات: تكلفة 120,000 أرض في أم الحمام المصدر شركة اتحاد التقارير العقارية ATA.

الارقام والتكاليف بناءً على المصادر التالية:

الرواتب والأجور: بناء على ورشات الصيانة المشابهة والرواتب لعمال وموظفي الورشة تم الاسترشاد بالتركي أبو يوسف.

المصاريف الإدارية والعمومية: اللوازم المكتبية ودفتر فواتير من بحر الأسعار، ومكتبة جريز تجديد التراخيص التي تكلف 4800 للعامل الواحد الإجمالي 14400 ريال والمصدر أبو صالح، ومن المصاريف العمومية: القفازات والكمادات والصابون والمناديل من بحر الأسعار وكارفور.

المنافع العامة: وتشمل الكهرباء والماء والوقود ورسوم خدمة الإنترنت من المصادر: محطة سهل، كهرباء السعودية وشركة الاتصالات STC.

* نسب مصاريف التسويق غير موجودة في البرنامج المالي ولعدم وجود نسبة التكاليف المتغيرة والثابتة لم يتم إدراجها.

مواد أولية: المواد المذكورة سابقاً في الجدول (رقم 21) إضافة إلى 100 لتر 95 و 91 بنزين بافتراض إعانة المستفيدين بما يكفي لإيصالهم لأقرب محطة وقود، المصادر: قصر التجارة، كوبون.كوم، ساكو، بحر الأسعار، شركة ناصر الناصر، محطة سهل.

مواد التعبئة والتغليف: لا يوجد

الصيانة: بـ 4,246 ريال سنوياً

الإهلاكات: بـ 14,571 ريال سنوياً بناء على نسب ثابتة محددة سابقة

**رأس المال العامل (ثلاثة شهور من مصاريف التشغيل ما عدا الإيجارات
لمدة ستة أشهر):**

البيان	مصاريف التشغيل السنوية (ريال)	رأس المال العامل (ريال)
الإيجارات	120,000	60,000
الرواتب	108,000	27,000
الأجور	136,800	34,200
المصروفات الإدارية والعمومية	15,258	3,815
مصاريف نقل	51,160	12,790
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	47,760	11,940
المواد الأولية	16,628	4,157
مواد التعبئة والتغليف	0	0
الصيانة	4,246	1,062
إجمالي رأس المال العامل		154,963

جدول رقم (28)

التكاليف الاستثمارية في المشروع:

البيان	القيمة (ريال)	النسبة من التكاليف
التكاليف الرأسمالية	97,513	%38.6
رأس المال العامل	154,963	%61.4
إجمالي التكلفة الاستثمارية	252,476	%100.0

مصادر التمويل:

البيان	النسبة المئوية	القيمة (ريال)
رأس المال المدفوع (تمويل ذاتي)	%0.0	0
قروض	%100.0	252,476
الإجمالي	%100.0	252,476

جدول رقم (29)

الإيرادات والأرباح السنوية للمشروع الإيرادات السنوية للمشروع:

الإيرادات السنوية (ريال)	السعر (ريال)	حجم المبيعات السنوية	عدد أيام العمل السنوية	حجم المبيعات اليومية	البيان
63,900	30	2,130	355	6	غسيل سيارة
35,500	50	710	355	2	شحن البطارية
35,500	50	710	355	2	تغيير كفر
31,950	90	355	355	1	عازل سيارة
170,400	120	1,420	355	4	تغيير زيت
426,000	300	1,420	355	4	تركيب قطع الغيار "رسوم الخدمة فقط"
236,430	333	710	355	2	تظليل سيارة
24,140	34	710	355	2	تعبئة بنزين 91
31,240	44	710	355	2	تعبئة نزين 95
1,055,060				25	الإجمالي

جدول رقم (30)

* يوجد فارق بين عدد الطلبات اليومية الوارد في الدراسة التسويقية والمالية، لأنه عندما تم حساب الطلب بناء على الدراسة التسويقية كانت الأرقام مرتفعة رجوعاً للاستبانة وتم تخفيضها في المالية بناءً على سؤال أصحاب الورشة والخبرة في هذا المجال.

الأرباح الإجمالية للمشروع:

البيان	القيمة (ريال)
الإيرادات	1,055,060
مصاريف التشغيل	514,424
الأرباح = الإيرادات - مصاريف التشغيل	540,636

جدول رقم (31)

صافي الربح:

البيان	القيمة (ريال)
الأرباح الإجمالية	540,636
الزكاة 2.5% من الأرباح	13,516
صافي الربح = إجمالي الربح - الزكاة	527,121

جدول رقم (32)

- سيتم تطبيق ضريبة القيمة المضافة على مختلف قطاعات الاقتصاد في المملكة العربية السعودية بتطبيق أدنى معدلات ضريبة القيمة المضافة في العالم بنسبة 5%
 - أرباح المشروع بعد الضريبة = $527,121 * 5\% = 26,356.05$
- $$527,121 - 26,356.05 = 500,764.95$$
- أي أن الضريبة لن تؤثر سلباً على أرباح المشروع

مؤشرات أداء للمشروع:

معايير تحليل الاستثمار :

5	4	3	2	1	0	السنة
					-252,476	التكاليف الاستثمارية I
538,049	538,049	437,590	337,131	236,672	-252,476	صافي التدفقات النقدية NR
1,835,015	1,296,966	758,917	321,327	-15,804	-252,476	$\sum NR$
1,582,539	1,044,490	506,440	68,850	-268,280	-504,952	$\sum NR - I$
أي أن فترة الاسترداد بعد سنة وشهر من بدء التشغيل					1.1	معيار فترة الاسترداد
			1,966,101\$	$\sum \left(\frac{NR}{1+R} \right)$	2,087,491	صافي الأرباح $\sum NR$
			248,026.47\$	$\sum \left(\frac{I}{1+R} \right)$	417498.1857	متوسط صافي العائد السني $(\sum NR)/(n)$

جدول رقم (33)

%165.36	معيار معدل العائد المتوسط (العائد على الاستثمار)
%145.36	معيار صافي معدل العائد المتوسط
SAR 1,683,424.70	NPV معيار صافي القيمة الحالية
%119.68	IRR معيار معدل العائد الداخلي
7.93	معيار نسبة المنافع / التكاليف
0.126	نسبة التكاليف / المنافع

جدول رقم (34)

قياس حجم التعادل:
من بيانات جدول مصاريف التشغيل نجد التالي:

تكاليف التشغيل	514,424 ريال
التكاليف الثابتة	481,114 ريال
التكاليف المتغيرة	50,469 ريال
الإيرادات	1,055,060 ريال
الإيرادات - التكاليف المتغيرة	1,004,591 ريال
نقطة التعادل	47.9%
هذا يعني أن المشروع يحقق ربحاً بعد أن يعمل بنسبة 47.9% من الطاقة التشغيلية القصوى.	47.9%

جدول رقم (35)

عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:

$$\text{الإيرادات عند التعادل} = \text{الإيرادات} * \text{حجم التعادل} = 505,284 \text{ ريال}$$

$$\text{التكاليف عند التعادل} = \text{التكاليف المتغيرة} * \text{حجم التعادل} + \text{التكاليف الثابتة} = 505,284 \text{ ريال}$$

قائمة الدخل المتوقعة (القيمة بالريال)

السنوات						البيان
المتوسط العام	2022	2021	2020	2019	2018	
	%100	%100	%90	%80	%70	
928,453	1,055,060	1,055,060	949,554	844,048	738,542	معدلات التشغيل
						الإيرادات
						مصاريف التشغيل:
						المصاريف الثابتة:
120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	الإيجارات
108,000	108,000	108,000	108,000	108,000	108,000	الرواتب
116,280	116,280	116,280	116,280	116,280	116,280	الأجور
15,258	15,258	15,258	15,258	15,258	15,258	المصروفات الإدارية والعمومية
38,370	38,370	38,370	38,370	38,370	38,370	مصاريف نقل
47,760	47,760	47,760	47,760	47,760	47,760	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
16,628	16,628	16,628	16,628	16,628	16,628	المواد الأولية
0	0	0	0	0	0	مواد التعبئة والتغليف
4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	الصيانة
14,571	14,571	14,571	14,571	14,571	14,571	الإهلاكات
						المصاريف المتغيرة:
0	0	0	0	0	0	الإيجارات
0	0	0	0	0	0	الرواتب
18,058	20,520	20,520	18,468	16,416	14,364	الأجور
0	0	0	0	0	0	المصروفات الإدارية والعمومية
11,255	12,790	12,790	11,511	10,232	8,953	مصاريف نقل
10,507	11,940	11,940	10,746	9,552	8,358	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
3,658	4,157	4,157	3,741	3,326	2,910	المواد الأولية

0	0	0	0	0	0	مواد التعبئة والتغليف
934	1,062	1,062	955	849	743	الصيانة
0	0	0	0	0	0	الإهلاكات
525,526	531,582	531,582	526,535	521,488	516,442	إجمالي مصاريف التشغيل
402,927	523,478	523,478	423,019	322,560	222,100	أرباح التشغيل
10,073	13,087	13,087	10,575	8,064	5,553	الزكاة
392,854	510,391	510,391	412,443	314,496	216,548	صافي الأرباح

جدول رقم (36)

حساب معدل العائد الداخلي وصافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال):

السنوات						البيان
2022	2021	2020	2019	2018	فترة التأسيس	
%100	%100	%90	%80	%70		معدلات التشغيل

التدفقات النقدية الخارجة:

					97,513	التكاليف الرأسمالية
					154,963	رأس المال العامل
517,011	517,011	511,964	506,917	501,870	0	تكاليف التشغيل عدا الإهلاكات
517,011	517,011	511,964	506,917	501,870	252,476	إجمالي التدفقات الخارجة (مجموع التكاليف الاستثمارية)

التدفقات النقدية الداخلة:

1,055,060	1,055,060	949,554	844,048	738,542	0	الإيرادات
						أخرى (قيمة المشروع نهاية المدة)
1,055,060	1,055,060	949,554	844,048	738,542	0	إجمالي التدفقات الداخلة
538,049	538,049	437,590	337,131	236,672	-252,476	صافي التدفق النقدي

معدل العائد الداخلي IRR %119.7

معامل الخصم (Discount) %1.794

صافي القيمة الحالية NPV 1,683,425
لا بد أن تكون القيمة الحالية موجبة لكي يقبل المشروع

IPV 8.3

التكاليف المتغيرة (ريال)	التكاليف الثابتة (ريال)	إجمالي تكاليف التشغيل (ريال)	عناصر التكاليف	القيمة (ريال)	البيان
5,380	354,621	360,001	إجمالي تكاليف التشغيل شامل الإهلاكات	11,739	قيمة الزكاة 2.5%
				17,100	الإهلاكات
جدول رقم (37)			يجب أن يكون مؤشر الربحية < 1 لكي يقبل المشروع	7.79 ريال	مؤشر الربحية PI

معايير تحليل الاستثمار

1- معيار فترة الاسترداد:

بما أن المشروع في حالة تغير العوائد عبر الزمن فإن مجموع المنافع التراكمية - التكاليف الاستثمارية الأولية = صفر
 $\sum NR - I = 0$

السنة	0	1	2	3	4	5
التكاليف الاستثمارية I	-252,476					
NR	-252,476	236,672	337,131	437,590	538,049	538,049
$\sum NR$	-252,476	-15,804	321,327	758,917	1,296,966	1,835,015
$\sum NR - I$	-504,952	-268,280	68,850	506,440	1,044,490	1,582,539
معيار فترة الاسترداد Payback Period	1.1	أي أن فترة الاسترداد بعد سنة وشهر من بدء التشغيل				

جدول رقم (38)

التحليل: أي أن المشروع يحتاج سنة وشهر من بدء التشغيل لاستعادة رأس المال من الأرباح وتغطية تكاليف الاستثمار الأولية من خلال تدفقات صافي العائد.

2- معدل العائد المتوسط (العائد على الاستثمار):

$$\text{معدل العائد المتوسط} = \frac{\text{متوسط صافي العائد السنوي}}{\text{تكاليف الاستثمار الأولية}} * 100$$

$$\frac{\sum NR}{n} = \text{متوسط صافي العائد السنوي (صافي الأرباح)}$$

$$\frac{(236,672+337,131+437,590+538,049+538,049)}{5} * 100 = 165.36\%$$

$$252,476$$

التحليل: ان العائد على الاستثمار يعادل 165.36% وهذا يعني ان كل 1 ريال في استثمار المشروع يدر عائد يبلغ 1.6536 ريال .

3 - معيار صافي معدل العائد المتوسط:

$$\text{صافي معدل العائد المتوسط} = \frac{\text{متوسط صافي العائد السنوي} - \text{تكاليف الاستثمار الأولية}}{\text{تكاليف الاستثمار الأولية}} * 100$$

$$145.36\% = 100 * \frac{(236,672+337,131+437,590+538,049+538,049) - 252,476}{5 \cdot 252,476}$$

التحليل: أي ان صافي معدل العائد المتوسط على المشروع يساوي 145.36% ويعتبر معدل عالي مما يشير ان المشروع مجدي مالياً.

4 - معيار صافي القيمة الحالية:

$$NPV = -252,476 + (236,672 / (1 + 1.794\%))^1 + (337,131 / (1 + 1.794\%))^2 + (437,590 / (1 + 1.794\%))^3 + (538,049 / (1 + 1.794\%))^4 + (538,049 / (1 + 1.794\%))^5$$

$$= 1,713,625.495$$

التحليل: إن صافي القيمة الحالية للمشروع = 1,713,625.495 > 0 فهي قيمة موجبة مما يعني أن الإيرادات تفوق التكاليف فالمشروع مجدي مالياً.

* يوجد تناقض في قيمة صافي القيمة الحالية هنا عنها في البرنامج المالي جدول رقم (34) و (37) وذلك بسبب خطأ في معادلة الأكسل وبالتأكد و الإعادة نقوم بالاعتبار بهذه القيمة بأنها الصحيحة وليست المأخوذة من البرنامج المالي.

5 - نسبة المنافع/ التكاليف:

$$= \frac{\sum \left(\frac{NR}{1+R} \right)}{\sum \left(\frac{I}{1+R} \right)} = \frac{\text{القيمة الحالية للعوائد الصافية}}{\text{القيمة الحالية للتكاليف الاستثمارية الأولية}}$$

$$7.93 = \frac{\left(\frac{236,672}{(1+1.794\%)^1} \right) + \left(\frac{337,131}{(1+1.794\%)^2} \right) + \left(\frac{437,590}{(1+1.794\%)^3} \right) + \left(\frac{538,049}{(1+1.794\%)^4} \right) + \left(\frac{538,049}{(1+1.794\%)^5} \right)}{\left(\frac{252,476}{(1+1.794\%)} \right)}$$

التحليل: إن نسبة المنافع للتكاليف تساوي 7.93 > 1 أي أن المشروع مجدي مالياً حيث بلغت قدرته 79.3% في التحكم والسيطرة على التكاليف، حيث أن كل 1 ريال ينفقه المشروع ك تكاليف في مقابل يحصل على 7.93 ريال ك إيراد كلي، أي أن التكاليف يمكن أن ترتفع بنسبة 79.3% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

• نسبة التكاليف إلى المنافع (المقلوب) :

$$\frac{\left(\frac{252,476}{(1+1.794\%)} \right)}{\left(\frac{236,672}{(1+1.794\%)^1} \right) + \left(\frac{337,131}{(1+1.794\%)^2} \right) + \left(\frac{437,590}{(1+1.794\%)^3} \right) + \left(\frac{538,049}{(1+1.794\%)^4} \right) + \left(\frac{538,049}{(1+1.794\%)^5} \right)}$$

$$= 0.126$$

هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة 87.4% (0.126-1) قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

6- معدل العائد الداخلي IRR:

معدل العائد الداخلي IRR = 119.68%

التحليل: أن المشروع مجدي لأن معدل العائد الداخلي < من معدل الخصم 119.68% < 1.794%

7- نقطة التعادل:

نقطة التعادل = التكاليف الثابتة / (الإيرادات - التكاليف المتغيرة)

$$\frac{481114}{1004591} = \frac{481114}{1055060 - 50469} =$$

47.9% =

أي أن المشروع يحقق ربحاً بعد العمل بنسبة 47.9% من الطاقة التشغيلية القصوى.

عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:

• حجم التعادل للإيرادات = الإيرادات * نقطة التعادل

$$47.9\% \times 1,055,060 =$$

$$= 505,284 \text{ ريال}$$

• حجم التعادل للتكاليف = (التكاليف المتغيرة * نقطة التعادل) + التكاليف الثابتة

$$444,394 + (43,989 \times 47.9\%) =$$

$$= 505,284 \text{ ريال}$$

*النتويه : عند حساب حجم التعادل لكل من التكاليف والإيرادات تم ضرب نقطة التعادل بقيمتها الكاملة (0.4789152999) وليس قيمتها المقربة (47.9%) .

تحليل الحساسية

• حساسية الربحية لمعدل الخصم:
جدول اختبار حساسية صافي القيمة الحالية للتغير في معدل الخصم

معدل خصم (10%)		معدل خصم (1.794%)		صافي العائد	التكاليف المتوقعة	الإيرادات المتوقعة	سنوات
القيمة الحالية	معامل الخصم	القيمة الحالية	معامل الخصم				
-252476.0685	1	-252476.0685	1	-252,476	252,476	0	0
215134.6008	0.909	232482.6385	0.9823	236,672	501,870	738,542	1
278604.952	0.8264	325331.2907	0.965	337,131	506,917	844,048	2
328761.3778	0.7513	414835.3336	0.948	437,590	511,964	949,554	3
367487.5746	0.683	501085.1804	0.9313	538,049	517,011	1,055,060	4
334074.7219	0.6209	492261.1742	0.9149	538,049	517,011	1,055,060	5
المجموع		المجموع					
1271587.159		1713519.549					

جدول رقم (39)

$$\text{معامل الخصم} = 1/(1+r)^n$$

$$\text{القيمة الحالية} = \text{صافي العائد} * \text{معامل الخصم}$$

التحليل:

يتضح من المشروع أن المشروع ما زال مربحا بالرغم من ارتفاع معدل الخصم الى 10% حيث يحقق قيمة صافية موجبة قدرها 1271587.159

$$\text{ويمكن قياس درجة الحساسية للمشروع باستخدام مقياس المرونة} =$$

$$\frac{1271587.159 - 1713519.549}{1271587.159 + 1713519.549} \div \frac{10 - 1.794}{10 + 1.794}$$

$$= - 0.213$$

ويلاحظ من هذه النتيجة أن درجة حساسية المشروع لتغير في معدل الخصم منخفضة حيث أن مرونة الربحية بالنسبة لمعدل الخصم أقل من واحد، وعلى وجه التحديد فهي تساوي - 0.213 - ولعل هذا يعني أن ارتفاع سعر الخصم بنسبة 1% يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 2.13

حساسية الربحية للتغيرات في الإيرادات والتكاليف:

السنة	الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	الإيرادات المتوقعة- %1.794	التكاليف المتوقعة+ %1.794	صافي العائد بعد تغير الإيرادات	صافي العائد بعد تغير التكاليف	صافي العائد بعد تغير كليهما	معدل الخصم%1.794	صافي القيمة الحالية بعد تغير الإيرادات	صافي القيمة الحالية بعد تغير التكاليف	صافي القيمة الحالية بعد تغير كليهما
0	0	252476.0685	-252476	0	257005.4892	-252476.0685	-257005.4892	-257005.4892	1	-252476.0685	-257005.4892	-257005.4892
1	738542	501870.272	236672	725292.5565	510873.8246	223422.2846	227668.1754	214418.7319	0.9823	219467.7101	223638.4487	210623.5203
2	844048	506917.1288	337131	828905.7789	516011.2221	321988.6501	328036.7779	312894.5568	0.965	310719.0473	316555.4907	301943.2473
3	949554	511963.9857	437590	932519.0012	521148.6196	420555.0156	428405.3804	411370.3817	0.948	398686.1548	406128.3007	389979.1218
4	1055060	517010.8425	538049	1036132.224	526286.017	519121.3811	528773.983	509846.2066	0.9313	483457.7422	492447.2104	474819.7722
5	1055060	517010.8425	538049	1036132.224	526286.017	519121.3811	528773.983	509846.2066	0.9149	474944.1516	483775.317	466458.2944
										1634798.738	1665539.278	1586818.467

المجموع

جدول رقم (40)

1- مرونة الربحية للإيراد = التغير النسبي في صافي القيمة الحالية / التغير النسبي في الإيراد الكلي

$$\frac{(1634798.738 - 1713519.549) / 1713519.549}{-10\%} = 0.459$$

وهذا يعني أن الايراد الكلي للمشروع بنسبة 1% يؤدي الى انخفاض ربحيته 0.459% انخفاض

وهذا يشير الى درجة حساسية ضعيفة نوعا ما حيث أن معامل المرونة اقل من 1.

2- مرونة الربحية للتكاليف = التغير النسبي في صافي القيمة الحالية / التغير النسبي في التكاليف الكلية

$$\frac{(1665539.278 - 1713519.549) / 1713519.549}{10\%} = -0.280$$

وهذا يعني ان ارتفاع التكاليف بنسبة 1% يؤدي الى انخفاض ربحية المشروع بنسبة 0.280 ومن ثم فإن حساسية الربحية للتكاليف أقل منها للإيراد.

3- مرونة الربحية للتغير العام = مرونة الربحية بالنسبة للإيراد + مرونة الربحية بالنسبة للتكاليف

$$0.459 + 0.280 = 0.739$$

أي أن ارتفاع التكاليف 1% وانخفاض الايراد بنفس النسبة يؤدي الى نقص ربحية المشروع بنسبة 0.739%.

حساسية الربحية للتأخير في التنفيذ:

تدفق الإيرادات والتكاليف بعد تأخير الإنشاء من سنة واحدة إلى سنتين:

سنوات	الإيراد الكلي	التكاليف الكلية	صافي العائد	معامل الخصم (%1.794)	القيمة الحالية
0	0	126,238	-126,238	1	-126,238
1	0	126,238	-126,238	0.98	-123,713
2	844,048	506,917	337,131	0.97	327,017
3	949,554	511,964	437,590	0.95	415,711
4	1,055,060	517,011	538,049	0.93	500,386
5	1,055,060	517,011	538,049	0.91	489,625
					1,482,788

صافي القيمة الحالية

جدول رقم (41)

يتضح من الجدول أن زيادة فترة إنشاء المشروع بنسبة 100% (من سنة إلى سنتين) يؤدي إلى انخفاض صافي القيمة الحالية من 1,713,519.549 إلى 1,482,788 (مع ثبات العوامل الأخرى بما فيها العمر الكلي للمشروع) بنسبة 13.4% تقريباً.

ومن ثم فإن مرونة صافي القيمة الحالية للتأخير تتحدد كما يلي:

$$\text{مرونة الربحية للتأخير في الإنشاء} = \frac{\text{التغير النسبي في صافي القيمة الحالية}}{\text{نسبة التأخير في فترة الإنشاء}}$$

$$-0.134 = \frac{1,482,788 - 1,713,520}{1,713,520} =$$

مما يعني أن زيادة فترة الإنشاء 1% يترتب عليها انخفاض الربحية بـ 0.134

تقدير حدود الحساسية:

القيمة	المتغير
1966101	القيمة الحالية للمنافع
248026.47	القيمة الحالية للتكاليف
1.794%	معدل تكلفة الأموال
119.68%	معدل العائد الداخلي (جدول رقم 42)

* بالحصول على نسبة المنافع /التكاليف نجدها تساوي (1966101 / 248026.47) =7.93 وهذا يعني ان التكاليف يمكن ان ترتفع بنسبة 79.3% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

*وبالحصول على مقلوب نسبة المنافع إلى التكاليف (0.126) وهذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة 87.4% (1-0.126) قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

* عند مقارنة المعدلين ببعض نجد ان معدل تكلفة الاموال (1.794%) أقل من معدل العائد الداخلي 119.68%.

قد يكون معدل العائد الداخلي مرتفع نوعاً ما وذلك يعود لاختيار التكاليف الاستثمارية بأقل الأسعار وعدم وجود مصاريف تشغيل ذات قيمة عالية مما أنتج عن زيادة كبيرة في الأرباح وبالتالي في معدل العائد الداخلي.

ملخص الدراسة المالية

أهم النتائج:

تم تحليل النتائج الخاصة بالدراسات السابقة وتوضيح صافي الأرباح والتدفقات النقدية الداخلة والخارجة خلال 5 سنوات ، ومن أبرز نتائج الدراية المالية :

أن إجمالي التكاليف الرأسمالية = 97,513 ريال، وإجمالي تكاليف الصيانة = 4,246 ريال
وإجمالي تكاليف الاستهلاك = 14,571 ريال، وإجمالي التكاليف الثابتة = 481,114 ريال
وإجمالي التكاليف المتغيرة = 50,469 ريال، و إجمالي رأس المال العامل = 154,963 ريال
إجمالي التكلفة الاستثمارية = 252,476 ريال، وإجمالي مصادر التمويل = 252,476 ريال
وإجمالي الإيرادات السنوية للمشروع = 1,055,060 ريال والأرباح الإجمالية للمشروع =
540,636 ريال

ثم أصبح صافي الأرباح بعد دفع الزكاة 2.5% وضريبة القيمة المضافة 5% = 500,764.95 ريال

صافي الأرباح في قائمة الدخل المتوقعة في السنة الأولى = 216,548 ريال ، وفي السنة الثانية = 314,496 ريال، وفي السنة الثالثة = 412,443 ريال، وفي السنة الرابعة = 510,391 ريال، وفي السنة الخامسة = 510,391 ريال.

وأن صافي التدفقات النقدية في سنة التأسيس = -252,476 ريال ، وفي السنة الأولى = 236,672 ريال، وفي السنة الثانية = 337,131 ريال، وفي السنة الثالثة = 437,590 ريال، وفي السنة الرابعة = 538,049 ريال، وفي السنة الخامسة = 538,049 ريال.

ثم بعد ذلك تم تم تطبيق وتفسير جميع معايير تحليل الاستثمار للتأكد من جدوى المشروع ، من خلال تحديد فترة الاسترداد والتي تساوي 1.1 أي أن المشروع يحتاج سنة وشهر من بدء التشغيل لاستعادة رأس المال من الأرباح .

ومعدل العائد المتوسط (العائد على الاستثمار) الذي يعادل 165.36% فهذا يعني أن كل 1 ريال في استثمار المشروع يدر عائداً يبلغ 1.6536 ريال .

وصافي متوسط العائد على المشروع يساوي 145.36%، ويعتبر معدل عالي مما يشير أن المشروع مجدي مالياً .

وصافي القيمة الحالية للمشروع يساوي 1,713,625.495 < 1 ، فهي قيمة موجبة مما يعني أن الإيرادات تفوق التكاليف . وأصبح معدل العائد الداخلي يساوي 119.68% < معدل الخصم . وتم تحديد نقطة التعادل عندما تتساوى الإيرادات مع التكاليف عند 47.9% أي أن المشروع يحقق ربحاً بعد العمل بنسبة 47.9% من الطاقة التشغيلية القصوى .

وأيضاً تم تحليل الحساسية من خلال حساسية الربحية لمعدل الخصم فهي تساوي 0.213 - أي أن ارتفاع سعر الخصم بنسبة 1% يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 0.219 وحساسية الربحية للتغيرات في الإيرادات والتكاليف فهي تساوي 0.739 أي أن ارتفاع التكاليف 1% وانخفاض الإيراد بنفس النسبة يؤدي الى نقص ربحية المشروع بنسبة 0.739%. وحساسية الربحية للتأخير في التنفيذ تساوي 0.134- مما يعني أن زيادة فترة الإنشاء 1% يترتب عليها انخفاض الربحية بـ 0.134


وأخيراً تم تقدير حدود الحساسية من خلال مقارنة معدل العائد الداخلي بمعدل تكلفة الأموال بأن المشروع قادر على زيادة التكاليف بمعدل 117.886 % حتى يتحول من رابح إلى خاسر، وأن المشروع قادر على انخفاض الإيرادات بمعدل 117.886 % حتى يتحول من رابح إلى خاسر. ومن خلال نسبة المنافع/ التكاليف والتي تساوي $7.93 < 1$ أي أن التكاليف يمكن أن ترتفع بنسبة 79.3% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

أما نسبة التكاليف/ المنافع تساوي هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة 87.4% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

واجهتنا بعض الصعوبات باختلاف نتائج برنامج التحليل المالي (Excel) والعمليات الحسابية بالقوانين فتطلب منا بعض الوقت الإضافي وإعادة الدراسة أكثر من مرة كذلك واجهتنا صعوبة في تسعير الخدمات المختلفة ووضع تقديراتها كلاً على حدة.

الحلول: تصحيح بعض العمليات الحسابية في البرنامج المالي لإكمال الهدف من وجوده وهو تسهيل العمليات الحسابية.



الدراسة الاقتصادية والاجتماعية

الدراسة الاقتصادية

توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي:

أسباب إن وجدت	التحقق	الشرط
لا يوجد احتكار ولدينا منافسان	✓	عدد كبير من البائعين والمشتريين
	✓	تحديد السعر يكون بناء على آلية العرض والطلب بدون تدخل حكومي
	✓	تجانس وحدات السلعة
هناك آثار سلبية للمشروع حيث انه يضر بالبيئة.	✗	عدم وجود آثار خارجية سلبية او ايجابية*
	✓	حرية دخول وخروج السوق

جدول رقم (43)

- * هذا المعيار يتحقق جزئياً في عدم تواجد الآثار السلبية.
- * هناك انحراف بين السعر السوقي والسعر الاقتصادي لأن:
- * هناك آثار جانبية للمشروع ولكن يصعب تحويلها إلى أرقام.

الدراسة الاجتماعية

*الرقم القياسي العام لأسعار الجملة عام 2018 : 117 (المصدر: الهيئة العامة للإحصاء)

الرقم القياسي لأسعار الجملة

117.0	
الرقم القياسي العام لأسعار الجملة لشهر فبراير 2018	

*السعر الحقيقي لخدمات ورشة صيانة السيارات النسائية:

$$\frac{\text{السعر السوقي}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الجملة}} = \frac{P}{CPI}$$

- خدمة غسيل السيارة: $0.26 = 117 / 30$
- خدمة شحن البطارية: $0.43 = 117 / 50$
- خدمة تغيير كفر: $0.43 = 117 / 50$
- خدمة عازل سيارة: $0.76 = 117 / 90$
- خدمة تغيير زيت: $1.03 = 117 / 120$
- خدمة تركيب قطع غيار: $2.56 = 117 / 300$
- خدمة تظليل سيارة: $2.85 = 117 / 333$

Description	نسبة التغير في ابريل 2016 مقارنة بـ:			الرقم القياسي الشهري لأسعار الجملة حسب الأقسام و الفصول و البنود سنة الأساس 1988 = 100	
	ابريل 2016	مارس 2016	ابريل 2015	ابريل 2015	مارس 2016
	APR 2016	MAR 2016	APR 2015	APR 2015	MAR 2016
PETROLEUM	253.1	253.1	196.0	0.0	29.1
CRUDE PETROLEUM	240.0	240.0	387.2	0.0	-38.0
BENZENE	176.7	176.7	115.2	0.0	53.4

*بالنسبة لسعر البنزين فإن الرقم القياسي لأسعار الجملة مختلف فهو 176.7 المتوفرة في موقع هيئة الاحصاء لعام 2016 فقط

- خدمة تعبئة بنزين 91: $0.12 = 176.7 / 34$
 - خدمة تعبئة بنزين 95: $0.25 = 176.7 / 44$
- *تم اختيار وحساب السعر الحقيقي لخدمات ورشة صيانة السيارات النسائية بناء على عدد الخدمات المقدمات لدينا

الربحية الاقتصادية:

الإيراد الكلي بالسعر الحقيقي – التكاليف الكلية بالسعر الاقتصادي (الحقيقي)
6967.588035 = 2050.018803 – 9017.606838

فائض المستهلك:

الفرق بين السعر قبل تقديم منتج المشروع وبعده $\frac{1}{2} \times$ (حجم المبيعات المتوقعة)
المنتجات بالترتيب (9 خدمات) (غسيل سيارة - شحن البطارية - تغيير كفر - عازل سيارة -
تغيير زيت - تركيب قطع الغيار "رسوم الخدمة فقط" -تظليل سيارة - تعبئة بنزين 91 - تعبئة
بنزين 91)

القانون = الفرق بين السعر قبل تقديم منتج المشروع وبعده $\frac{1}{2} \times$ (حجم المبيعات المتوقعة)
مجموع متوسط جميع الخدمات:

$$- 333) + (300-400) + (120-150) + (90-120) + (50-55)+(50-70) + (30-50) + (380$$

$$32.44 = 9/ (44-64) +(34-54)$$

قمنا بحساب فائض المستهلك بهذه الطريقة (طريقة حساب المتوسط للخدمات) نظرا لتعدد
الخدمات لدينا ووجدنا هي الطريقة المناسبة لنا بالنسبة لمشروعنا (وتم تطبيقها على اساس
مشاريع سابقة مشابهة لنا)

$$143972.22 = 1 \setminus 2 * (8875) * (32.44)$$

الربحية الاجتماعية:

الربحية الاقتصادية + فائض المستهلك

$$150939.808 = 143972.22 + 6967.588035$$

تحليل الآثار التنموية للمشروع

التطبيق، القانون	المعيار	الأثر
=قيمة المخرجات- قيمة المدخلات 514,424-1,055,060= 540,636 =	معيار القيمة المضافة	● نمو الدخل القومي
لتحقيق معيار العمالة يطبق القانون وهو عدد العمالة المباشرة مرتبطة بالمشروع اضافة إلى العمالة الغير مباشرة "مرتبطة" بمشاريع ذات علاقة امامية او خلفية بالمشروع في مشروعنا الحالي لا يوجد وظائف غير مباشرة بالتالي: عمالة محلية 5 و عمالة أجنبية 3 إذا 8 وظائف للمشروع. وفي المستقبل مع رؤية 2030 سيتم الاستغناء عن العمالة الأجنبية والاعتماد على العمالة المحلية	معيار العمالة خلق وظائف جديدة لنفس المشروع	● زيادة التوظيف
العدالة في توزيع الدخل والأجور بين عناصر الإنتاج (العمال المحليين والأجبيين) العمال الأجانب هما الميكانيكا حيث يتلقى الميكانيكي الواحد 1800 ريال شهرياً. أيضاً هنالك تكاليف إضافية لكل عامل من تأشيرة رسوم تأمين واستقدام. بينما العمالة المحلية وهم مدير الورشة والمشرف حيث يستلمون بالشهر 3000 بالتالي العدالة الاجتماعية لم يحققها المشروع للتفرقة بينهم بالأجور.	معيار التوزيع (توزيع الاجور والدخل بين عناصر الانتاج)	● العدالة الاجتماعية
=الصادرات- الواردات 0 =0-0 =	الأثر الصافي على الاحتياطي النقدي	● توفير العملات الأجنبية

جدول رقم (44)

- يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف حيث انه كل ما ازداد عدد العمال كل ما كان المشروع له أثر تنموي اقتصادي أكبر.

ملخص الدراسة الاقتصادية والاجتماعية

أهم النتائج:

توفرت جميع شروط تحقيق السعر الاقتصادي في المشروع باستثناء عنصر **عدم وجود آثار خارجية سلبية أو إيجابية** بمعنى ان هناك آثار سلبية للمشروع حيث انه يضر بالبيئة هذا المعيار يتحقق جزئياً في عدم تواجد اثار سلبية للمشروع.

وكان الرقم القياسي العام لأسعار الجملة: 117.0 والسعر الحقيقي: 0.84 والربحية الاقتصادية: 6967.588035 و فائض المستهلك: 143972. 22 واخيرا الربحية الاجتماعية: 150939.808

فيما يتعلق بالآثار التنموية فالمشروع يساهم في انتاج سلع لها قيمة مضافة أي: يساهم في الناتج المحلي الاجمالي وبالتالي في الدخل القومي بقيمة 540636 حيث تم طرح المدخلات (الإيرادات) من المخرجات (تكاليف التشغيل).

كذلك يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف حيث انه كل ما ازداد عدد العمال كل ما كان المشروع له اثر تنموي اقتصادي اكبر عمالة محلية 5 و عمالة أجنبية 3 إذا 8 وظائف للمشروع وأيضا يساهم المشروع في تحقيق العدالة الاجتماعية أي العدالة في توزيع الدخل والأجور بين عناصر الإنتاج (العمال المحليين والاجنبيين) العمال الأجانب هما الميكانيكا حيث يتلقى الميكانيكي الواحد 1800 ريال شهرياً.

أيضاً هنالك تكاليف إضافية لكل عامل من تأشيرة رسوم تأمين واستقدام. بينما العمالة المحلية وهم مدير الورشة والمشرف حيث يستلمون بالشهر 3000.

وأثر توفير العملات الأجنبية ومعيار الأثر الصافي على الاحتياطي النقدي هو ان الصادرات – الواردات أي

.0=0-0

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

واجهتنا صعوبات في إيجاد السعر الحقيقي وفائض المستهلك لكل خدمة مقدمة.



المعوقات التي من الممكن أن تواجه المشروع مستقبلاً:

مجمال الصعوبات تتجلى في قبول المجتمع مشاركة المرأة في مجال صيانة السيارات خصوصاً عدم وجود خبرة محلية للنساء سابقة لهذا المجال.



ملفات الإنجاز



وفاء عبدالله بن عبید

المشاريع المقترحة

الفكرة الأولى: أكاديمية القهوة

وصف الفكرة: مركز تدريب يقدم دورات تدريبية لمقدمي و هواة القهوة، من علم نبات القهوة، التحليل الحسي للين، تحضير جميع أنواع القهوة، استخدام معدات قهوة الاسبريسو المختلفة والإبداع والابتكار في أنواع القهوة، وكذلك فنون الرسم على القهوة بالحليب "لاتيه"، ويقدم المركز أيضاً دورات خاصة بالجانب الإداري حول التسويق، وإدارة المقاهي .

هدف الفكرة: نشر ثقافة وفن القهوة وحاجة السوق إلى مراكز للتدريب ورفع جودة المنتجات في المقاهي.

الفكرة الثانية: مصنع الشكولاتة

وصف الفكرة: مصنع للشكولاتة بمشاركة العميل من بداية خطوات التصنيع: اختيار النكهات، التصميم، التغليف إلى المنتج النهائي وهو صندوق الشكولاتة المصمم خصيصاً حسب ذائقة العميل ومناسبتة.

هدف الفكرة: إضافة تجربة مميزة لمحبي الشكولاتة ومشاركة العائلة والأصدقاء بهدايا مصنوعة خصيصاً لهم.

الفكرة الثالثة: قفازات الأمان

وصف الفكرة: قفازات مقاومة للقطع مصممة خصيصاً لربات المنزل، لحماية اليدين من الأدوات الحادة أثناء إعداد الطعام كتنطيع اللحوم وغيرها؛ أمن عند ملامسة الطعام وقابلة للغسل.

هدف الفكرة: حماية اليدين والتقليل من أخطار الإصابات المضاعفة أثناء القيام بالأعمال المنزلية.

الفكرة الرابعة: ورش صيانة سيارات نسائية

وصف الفكرة: ورشة لصيانة السيارات متخصصة لفئة النساء مواكبة التطور ورؤية 2030 بقيادة المرأة للسيارة، ويتم توفير قطع الغيار مع إتاحة خدمة التوصيل والتركيب وتقييم الأعطال وتوفير "سطحة" ناقلة للسيارة إذا تطلب الأمر. ويتم طلب الخدمة عبر تطبيق إلكتروني للتواصل معنا.

هدف الفكرة: توفير خدمة صيانة تخدم فئة النساء بالسعودية للتسهيل وتمييز مشروعنا عن ورش الصيانة المشابهة.

- تصميم الشعار واختيار الاسم
- العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم فيما يتعلق بالمصفوفة
- تحليل سوات ، جدول المنافسين ، المبادرات، أدوات السوق، الاستراتيجيات.
- المساهمة في كتابة أسئلة الاستبانة.
- المساهمة في تحليل الاستبانة.
- الطلب والسعر المتوقع.
- مناقشة الأفق الزمني ومنتجات المشروع والجدول الزمني مع باقي المجموعة واختيار موقع للتصفية الأولى
- مناقشة معايير اختيار الفن الإنتاجي مع المجموعة
- مناقشة جداول العمال مع المجموعة
- احتياجات المشروع من المواد
- التقييم البيئي للمشروع
- تعديل الأخطاء بعد التسليم الأول في الدراسات السابقة
- تعبئة وتحليل مدخلات البرنامج المالي
- المشاركة في الدراسة الاجتماعية



رغد عبد الله القويز

المشاريع المقترحة

الفكرة الأولى: صيانة المنازل

وصف الفكرة: عبارة عن سيارة فان متنقلة مزودة بأدوات وعمال متخصصين بالصيانة المنزلية يتم التواصل معهم بالطلب إلى المنزل وعمل فحص وصيانة حسب رغبة العميل. هدف الفكرة: التسهيل للعوائل لعمل الصيانة المنزلية بوقت أسرع وجهد أقل بطريقة سهلة.

الفكرة الثانية: مشتل للنباتات والزهور

وصف الفكرة: خدمة توصيل النباتات للمنازل يختارها العميل من تطبيق الخدمة الخاص بالمشتل بحيث يكون مشتل إلكتروني عوضاً عن وجوده بمحل مستقل على أرض الواقع. هدف الفكرة: فكرة متفردة هدفها التسهيل للعميل وتوفير العناء بالبحث لمن يود في الحصول على ما يرغب من النباتات المنزلية شكل سريع.

الفكرة الثالثة: مغسلة ملابس

وصف الفكرة: خدمة غسيل للملابس أو أي قطع أخرى بحيث يتواصل العميل مع المغسلة وهي بدورها تقوم بغسل ما يحتاجه وتوصيله له بالمنزل. هدف الفكرة: توفير العناء لمن وقته ضيق للتوجه إلى مغسلة ملابس وانتظارها لحين انتهائها.

- تقييم مصفوفة المشاريع تم التقييم بشكل جماعي مع أفراد المجموعة.
- أسباب اختيار مشروع الورشة النسائية حيث كانت المشاركة بشكل جماعي مع المجموعة.
- البحث عن شعار مناسب للمشروع.
- الدراسة السوقية بما يشمل العملاء والسوق وتحليل جدول المنافسين حيث كانت المشاركة بشكل جماعي مع أفراد المجموعة.
- جدول تحليل SWOT حيث كانت المشاركة بشكل جماعي مع أفراد المجموعة.
- مراجعة وإضافة على جدول SWOT للمبادرات حيث كانت المشاركة بشكل جماعي مع أفراد المجموعة.
- المشاركة في الاستراتيجية التسويقية المتبعة وتحديد أدوات السوق وتحديد أقسام السوق حيث كانت المشاركة بشكل جماعي مع أفراد المجموعة.
- المساهمة في كتابة أسئلة الاستبانة.
- المساهمة في تحليل الاستبانة.

- المساهمة في تحديد الطلب المتوقع، وتقدير طلب السوق مع أفراد المجموعة.
- المساهمة في تحديد النمو في الطلب الراجع للإعلان.
- المشاركة في تحديد الجدول الزمني لإنشاء المشروع.
- المشاركة في اختيار الموقع الملائم للمشروع.
- المشاركة ببيانات مصفوفة الموقع على المرحلتين.
- المشاركة في تحديد جدول العمالة وتقسيم الورديات.
- تحديد جدول الأثاث والنقل واحتياجات المشروع من الآلات والمعدات والمواد وتكاليفها
- تقييم العمر الاقتصادي والإنتاجي للمشروع.
- تعديل الأخطاء بعد التسليم الأول في الدراسات السابقة
- تعبئة وتحليل مدخلات البرنامج المالي
- التأكد من القوانين واحتساب قيمها وتبريرها
- المشاركة في الدراسة الاجتماعية



نورة يوسف اليوسف

المشاريع المقترحة

الفكرة الأولى: مدربات رياضة شخصيات

وصف الفكرة: في الآونة الأخيرة ازداد الوعي الصحي والحرص على الجسم المثالي وكذلك التغذية السليمة لذلك أتت الفكرة بدراسة جدوى توفير مدربات شخصيات سعوديات يأتون للمنازل بعقد شهري لتدريب ربات المنزل اللاتي لا يستطعن التسجيل بالنوادي المكلفة.

هدف الفكرة: رفع مستوى الصحة العامة لدى ربات المنازل.

الفكرة الثانية: شركة ايجار للفساتين العالمية

وصف الفكرة: الكثير من النساء تقتني فستان مكلف وتلبسه مره واحده وبعد ذلك يُنسى في الدولاب لذلك الفكرة هي تأجير الفساتين الثمينة بمبالغ رمزية والمبلغ يكون حسب قيمة الفستان، يتم الاتفاق بين صاحبة الفستان والشركة.

هدف الفكرة: استطاعة ذوي الدخل المتوسط أن يلبسوا الفساتين العالمية وأن يكون الفستان مصدر دخل بسيط لصاحبه.

الفكرة الثالثة: اكسسوارات وتحف عتيقة

وصف الفكرة: الاستفادة من سعف النخيل بصنع اكسسوارات وتحف عتيقة للمنزل لإضافة قيمة تاريخيه للمنزل مع اضافة رسومات بالهوية العربية الخط العربي لتمييز التصاميم.

هدف الفكرة: اضافة قيمه من تاريخنا وهويتنا في المنازل

في تقييم مصفوفة الأفكار تم التقييم بشكل جماعي مع أفراد المجموعة

- البحث عن شعار للمشروع
- الدراسة السوقية تم تحديد العملاء والسوق وتحديد المنافسين والموقع بشكل جماعي
- تم عمله بشكل جماعي SOWT تحليل
- المبادرات SOWT مراجعة واطافة على جدول
- الاستراتيجية التسويقية المتبعة بتحديد أدوات السوق وأقسام السوق بشكل جماعي
- المساهمة في كتابة أسئلة الاستبانة
- المساهمة في تحليل الاستبانة
- المشاركة في تحديد الجدول الزمني لإنشاء المشروع.
- المشاركة في اختيار الموقع الملائم للمشروع.
- المشاركة بيانات مصفوفة الموقع على المرحتين.
- مناقشة معايير اختيار الفن الإنتاجي مع المجموعة.

- مناقشة جداول العمال مع المجموعة.
- تقدير الأجور والمرتبات للعمال.
- المشاركة في احتياجات المشروع من المواد وتكاليفها.
- التقييم البيئي للمشروع.
- تقييم العمر الاقتصادي والإنتاجي للمشروع.
- تعديل الأخطاء بعد التسليم الأول في الدراسات السابقة
- تعبئة وتحليل مدخلات البرنامج المالي
- تسعير الخدمات التي تقدمها الورشة
- عمل الدراسة الاقتصادية
- عمل السعر الحقيقي لخدمات المشروع
- البحث عن السعر العام لأسعار الجملة
- عمل جدول تحليل الآثار التنموية للمشروع



شهد سليمان العريفي

المشاريع المقترحة

الفكرة الثالثة: محل الهدايا تذكارية

وصف الفكرة: محل مختص بتوفير الهدايا التذكارية للسياح، يخلق علامة تجارية واسم تجاري يصف المملكة العربية السعودية، مثال على ذلك: رمز الجمل. مبدئياً سيكون بشاحنات تتمركز بالمناطق السياحية لجذب السياح، ويتضمن هدايا تذكارية من حقائب وملابس إلى أكواب وغير ذلك.

هدف الفكرة: فرصة عدم وجود الكثير منها بالمملكة، سيكون تضامناً مع رؤية 2030 التي تشجع على السياحة بالمملكة بفتح الباب للسياح، وسيقدم فرص للأسر المنتجة بعرض منتجاتهم التراثية بالتعاون معنا عن طريق خلق منتجات جديدة تبرز تراثنا بطريقة عصرية وتراثية بنفس الوقت، وبذلك ندعم الاقتصاد بالدولة من الناحية الاجتماعية والمالية.

العمل مع المجموعة في البحث عن أفكار تناسب متطلبات المادة والمشاركة في الآراء.


القيام بعمل جدول تحليل SOWT و تعقيبه بالافتراضات والمبادئ المبنية على تحليل SWOT.

القيام بعمل مرحلتين من مراحل النمو المنتج

- مرحلة البدء بإطلاق المنتج
- مرحلة نمو المنتج
-

- المشاركة بكتابة أسئلة الاستبانة بمساعدة أعضاء المجموعة و صياغتها و كتابة كل من أسئلة الهدف التاسع و العاشر.
- المشاركة بتوزيع الاستبانة على أكبر عدد ممكن من الناس.
- المساعدة في حصر احتياجات المشروع من المواد و الحصول على وصف لها و اسعارها و مصادرها.
- البحث عن التراخيص و السجلات التجارية التي نحتاج اليها المشروع.
- البحث شركات تورد لنا قطع الغيار و شركات توفر لنا سيارات.
- العمل على جدول الظروف البيئية المحيطة بالموقع و تحليل الآثار المترتبة من المشروع على البيئة.
- المساعدة على عمل الأفق الزمني ومنتجات المشروع و الشركات المؤسسة و الجدول الزمني لإنشاء المشروع و مدى توفر الأرض بأسعار رمزية.
- تنسيق الملف وترتيبه وطباعته للتقييم الأول.

- القيام بعمل تحليل المعايير الربحية الاربع الأخيرة.
- احتساب الإيرادات بعد ضريبة القيمة المضافة
- القيام بعمل تحليل الحساسية
- القيام بعمل حساسية الربحية للتأخير في التنفيذ
- العمل على تقدير حدود الحساسية.
- تبرير الجداول التي تحتاج إلى تبرير
- القيام بعمل جزء من الدراسة الاجتماعية ومساعدة المجموعة على إنهاؤها
- ايجاد الرقم القياسي العام لأسعار الجملة و الربحية الاقتصادية.
- تنسيق الملف بالكامل للتسليم النهائي
- عمل ملف ملخصات المشروع الذي يحتوي على خلاصة المشروع ووسائل التواصل



العنود سعد الحيلان

الفكرة 1 : أقلام التظليل

وصف الفكرة: قلم مخصص لاختبارات التي تكون الإجابة عنها عن طريق تظليل الدائرة المخصصة بورقة الإجابة ويعمل بواسطة ضاغط من اعلى القلم بضغطه واحده يتم طباعة دائرة من أسفل القلم تمكنه من تظليل الدائرة بالكامل بدلا من تظليل الدائرة بالقلم المعتاد الذي يستغرق وقت من الطالب ويوجد ممحاة خاصة بالقلم من اجل التعديل.

هدف الفكرة: القلم يختصر الكثير من الوقت والجهد المخصص للإجابة مما يتيح للطالب الاستفادة من الوقت للأسئلة الأخرى وضغطه واحدة من القلم كافية للتظليل الكامل، وتساعد فكرة القلم الى تخصيص الكثير من الاختبارات ذات التظليل ويمكن استخدامه في جميع اختبارات القياس والاختبارات الجامعية.

- العمل مع المجموعة في البحث عن أفكار تناسب متطلبات المادة والمشاركة في الآراء.
- العمل على مصفوفة الأفكار وتقييمها فيما يتعلق بالفكرة الخاصة بي .
- فيما يتعلق بالدراسة التمهيديّة والدراسة التسويقية (طرح فكرة – اختيار الشعار للمشروع – اختيار منافس في جدول المنافسين وطرح مزايا وعيوب المنافس)
- المشاركة في مراحل نمو المنتج في مرحلة (النضج – الانكماش) .
- عمل الاستبانة ووضع الأسئلة حول الإعلانات والمنافسين .
- تحليل جزء من الاستبانة.
- العمل على توقعات السعر المطلوب , والطلب المتوقع من الخدمات لورشة الصيانة وعمل جدول متوسطات دخل الفرد بالريال والدولار , والنمو في الطلب الراجع للإعلان .
- اختيار موقع لمصفوفة التصفية الاولى ووضع المعايير المناسبة للموقع المختار .
- العمل مع المجموعة في وضع الجداول التالية الخاصة بالدراسة الفنية :
- جدول الافق الزمني.
- منتجات المشروع .
- الشركاء المؤسسون .
- الجدول الزمني لإنشاء المشروع .
- إعداد ملخص للدراسة الفنية بالكامل .
- نقل بعض جداول الدراسة المالية وتنسيق الملف بالكامل.

- إعداد 3 معايير من معايير تحليل الاستثمار + تحليل المعايير.
- تعبئة جداول معايير تحليل الاستثمار
- حساب معدل العائد وحجم التعادل.
- تلخيص الدراسة المالية بالكامل.
- تلخيص الدراسة الاقتصادية بالكامل.
- تلخيص الدراسة الاجتماعية بالكامل.
- تبرير الجداول التي تحتاج إلى تبرير
- ترقيم جميع جداول المشروع.
- حساب فائض المستهلك بالدراسة الاجتماعية
- حساب الربحية الاجتماعية.
- طباعة المشروع للتسليم النهائي